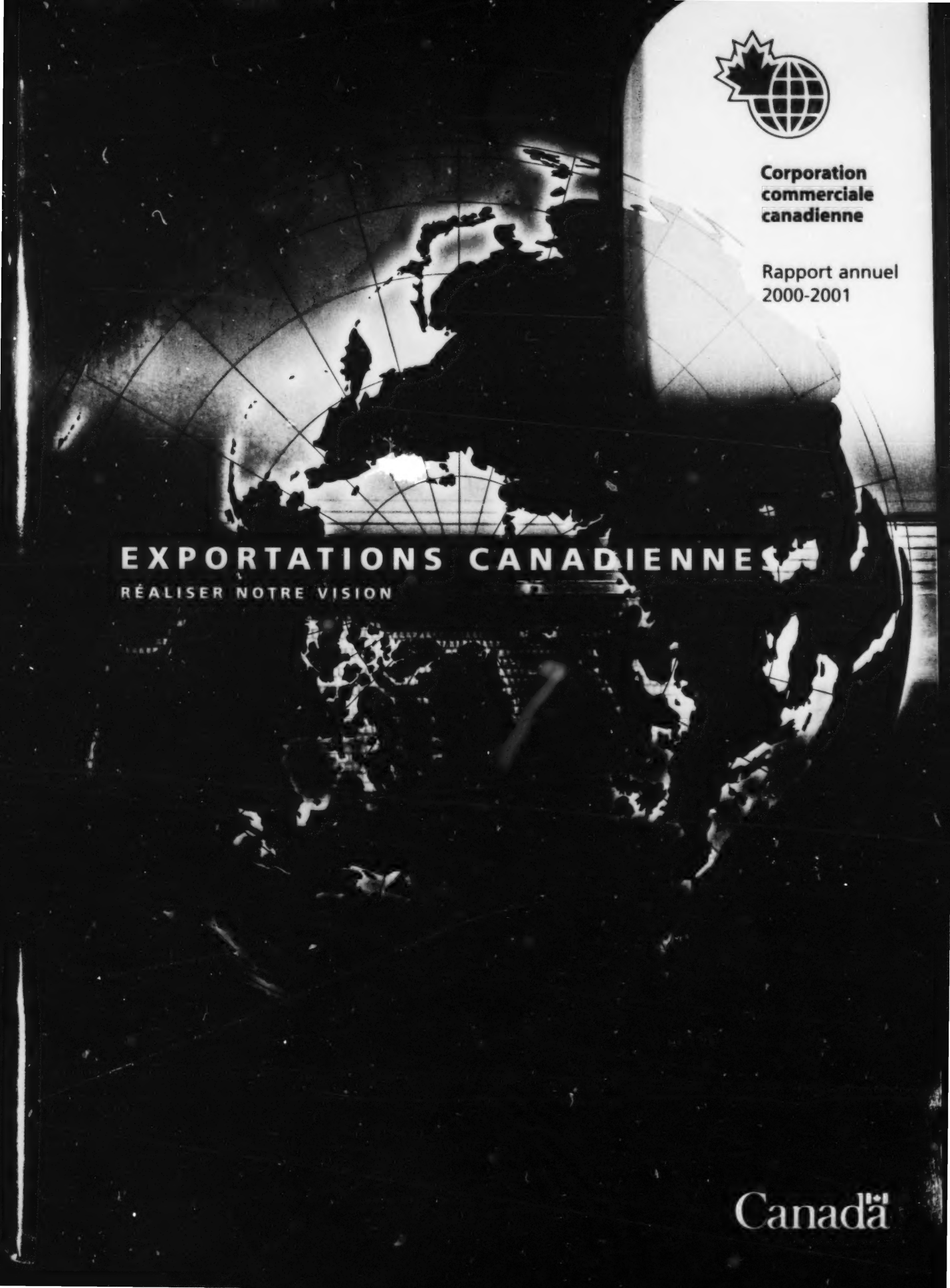


Corporation commerciale canadienne

Rapport annuel
2000-2001

EXPORTATIONS CANADIENNES

RÉALISER NOTRE VISION

Canada

Profil de la Corporation commerciale canadienne

La **Corporation commerciale canadienne (CCC) est un organisme de vente à l'exportation**, spécialisé dans la vente aux gouvernements étrangers et aux organisations internationales.

Les entreprises canadiennes qui concluent des ventes par son entremise obtiennent ainsi un accès direct aux marchés américains de la défense et de l'aérospatiale, en vertu de l'Accord sur le partage de la production de défense (DPSA). En sa qualité de société d'État, la CCC est habilitée à négocier les ventes commerciales de gouvernement à gouvernement. Cette façon de procéder facilite les transactions avec les organismes gouvernementaux dans nombre de pays et améliore par le fait même les perspectives offertes aux exportateurs dans les marchés publics du monde entier.

La CCC offre aux acheteurs étrangers une garantie d'exécution des contrats bénéficiant de l'aval de l'État. Cette garantie unique en son genre accroît la crédibilité des entreprises canadiennes, en particulier les petites et moyennes entreprises (PME). Elle les aide à conclure des contrats d'exportation assortis de conditions plus favorables et à obtenir des fonds de roulement auprès de sources commerciales.

La Corporation a conclu des contrats d'exportation en qualité de maître d'œuvre au nom de milliers d'entreprises canadiennes et a ainsi facilité des ventes à l'exportation dépassant 30 milliards de dollars à des acheteurs satisfaits provenant de plus de 100 pays. La CCC conclut souvent ses ventes à l'exportation dans des secteurs où les Canadiens sont le plus novateurs — depuis les produits de pointe en aérospatiale et en défense jusqu'aux technologies d'information et de communications d'avant-garde.

La CCC repère les occasions d'affaires et les jumelle avec les compétences canadiennes; elle élabore les offres, présente les soumissions et négocie les contrats d'exportation; elle suit de près leur exécution et résout les problèmes connexes. Son personnel connaît bien certains marchés, les pratiques de passation des marchés et l'atténuation du risque, les négociations internationales ainsi que l'administration et le financement des contrats, et il possède un vaste savoir-faire dans ces domaines.

Créée en tant que société d'État par le gouvernement du Canada en 1946, la CCC a son siège social à Ottawa. Ses représentants en poste dans les grands centres du pays assurent une présence à l'échelle régionale et font le lien avec les activités commerciales des provinces.

Mandat, mission et vision de la CCC

Mandat

En vertu de la *Loi sur la Corporation commerciale canadienne*, la CCC a pour principal mandat « d'aider à l'expansion du commerce extérieur du Canada ». La *Loi* lui confère un large éventail de pouvoirs, en particulier celui d'effectuer l'« exportation de marchandises ou de denrées, en qualité de mandant ou de mandataire, selon les modalités et dans la mesure qu'elle juge utiles ».

Mission

La mission de la CCC consiste à faire office d'intermédiaire efficace pour le commerce canadien, en réunissant les acheteurs et les vendeurs et en permettant de conclure de fructueux contrats d'exportation aux conditions les plus favorables possible.

Vision

La vision de la CCC consiste à être l'organisme de vente à l'exportation de prédilection pour les exportateurs canadiens et les acheteurs étrangers dans les marchés publics à l'échelle mondiale.

Table des matières

Points saillants 1

Message du président — Réaliser notre vision 2

Résultats par rapport aux objectifs commerciaux 8

Résultats par rapport aux objectifs financiers 11

Examen des activités 14

Histoires à succès 22

Organisation, initiatives et régie interne 28

Examen et analyse de la gestion financière 34

Rétrospective quinquennale 36

États financiers et notes afférentes 38

Organismes clients ayant conclu des contrats 48

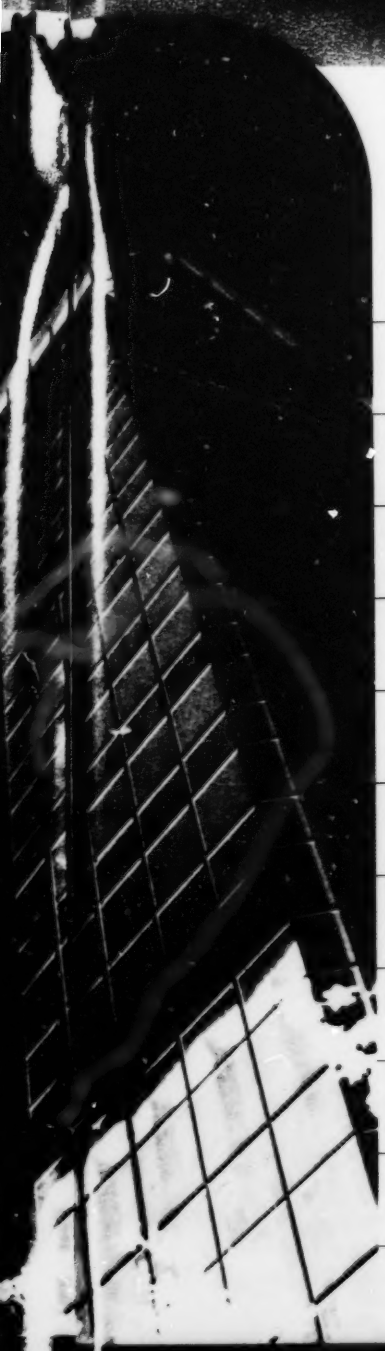
Fournisseurs canadiens ayant conclu des contrats ou des avenants 50

Conseil d'administration 52

Direction 53

102-0301

Points saillants



1,338 milliard de dollars	Volume d'affaires total de la CCC pour l'exercice
874 millions de dollars	Volume de ventes aux États-Unis
729 millions de dollars	Volume de ventes au département de la Défense des États-Unis et à la
145 millions de dollars	Volume de ventes à des organismes civils et au secteur privé des États
464 millions de dollars	Volume d'affaires avec les pays autres que les États-Unis
241 millions de dollars	Volume de ventes conclues par les petites et moyennes entreprises
60 millions de dollars	Volume d'exportations appuyées par le Programme de paiements prog
1 795	Nombre d'exportateurs canadiens qui ont eu accès aux services de la CCC
273	Nombre total d'exportateurs canadiens qui ont conclu des contrats par l'
5 569	Nombre total de contrats et d'avenants
31	Nombre total de pays où des achats ont été effectués par l'entremise de
7,4/10	Indice de satisfaction de la clientèle

Message du président — Réaliser notre vision

L'exercice qui vient de se terminer a été captivant pour la Corporation commerciale canadienne (CCC). Celle-ci a accru sa contribution aux ventes à l'exportation et assuré un niveau de services supérieur à un groupe d'exportateurs plus important et plus diversifié. Au cours de l'exercice, la CCC a permis aux exportateurs faisant appel à elle ainsi qu'à leurs clients étrangers de battre des records et de franchir de nouveaux jalons importants.

En misant sur ses succès, la Corporation s'est efforcée d'accroître sa contribution à la croissance des exportations canadiennes, en particulier dans le cas des petites et moyennes entreprises :

- Nous avons proposé une vision pour remplir le mandat dévolu à la CCC en vertu de la *Loi sur la Corporation commerciale* et aider le plus possible les exportateurs canadiens à s'approprier une plus grande part des marchés publics mondiaux, qui se chiffrent à 5,3 billions de dollars américains. Grâce aux compétences dont elle dispose, la CCC est particulièrement bien placée pour le faire.

- Nous avons élaboré une stratégie commerciale et financière pour parvenir à nos buts dans le cadre de notre plan d'entreprise quinquennal, conformément à la recommandation formulée dans le rapport Stikeman Elliott sur le mandat et les perspectives de la CCC (examinés dans le Rapport annuel du dernier exercice) et l'avons soumis à l'examen du gouvernement.

Résultats

En 2000-2001, la Corporation commerciale canadienne a atteint ou dépassé ses principaux objectifs commerciaux et financiers. Pour l'exercice terminé le 31 mars 2001, ses activités à l'échelle mondiale ont donné lieu à des ventes à l'exportation dépassant 1,338 milliard de dollars, soit un volume d'affaires record, assurant ainsi la création ou le maintien de quelque 11 000 emplois ici même au Canada. Nous avons travaillé avec 1 795 exportateurs provenant d'un large éventail de secteurs industriels et aidé 273 entreprises de toutes les régions du pays à vendre leurs produits et services à des acheteurs de 31 pays.

Douglas Patriquin
Président

Le volume des ventes conclues aux États-Unis par l'entremise de la CCC s'est établi à 874 millions de dollars, c'est-à-dire 65 p. 100 de l'ensemble des ventes. Les ventes réalisées dans des pays autres que les États-Unis se sont chiffrées à 464 millions de dollars, soit une augmentation de 74 p. 100 par rapport au résultat de l'exercice précédent.

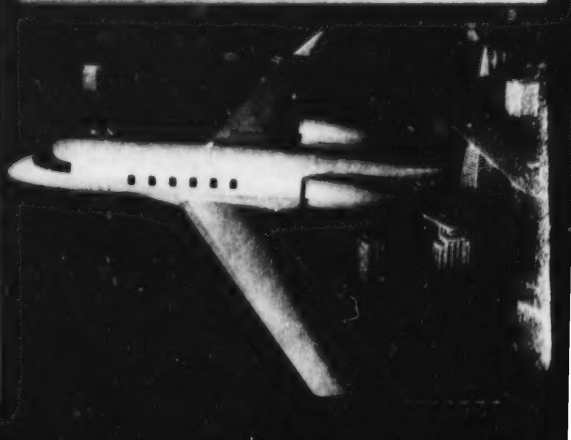
En outre, nous avons continué de mettre l'accent sur l'intensification des activités auprès des petites et moyennes entreprises (PME). Notre Programme de paiements progressifs (PPP) a continué d'aider les PME exportatrices à obtenir auprès des institutions financières des fonds de roulement pour mener à bien leurs projets d'exportation. Au cours de l'exercice écoulé, les exportations appuyées par le PPP ont atteint 60 millions de dollars répartis entre 33 entreprises.

Un organisme qui s'adapte aux besoins de ses clients

Les possibilités que nous exploitons en tant que maître d'œuvre pour les exportateurs canadiens ont évolué. Aujourd'hui, nous travaillons de plus en plus auprès d'entreprises exerçant leurs activités dans des secteurs autres que nos domaines de spécialité traditionnels, soit l'aérospatiale et la défense. Nous faisons valoir l'innovation et les compétences canadiennes dans les secteurs de la haute technologie, des technologies environnementales, des transports et des biens de consommation.

La CCC fournit également des services se rapportant aux ventes à l'exportation et à la passation de marchés pour faciliter l'accès de PME clientes à des marchés non traditionnels. Par exemple, des PME exportatrices ont fait appel à ses services pour accroître leur crédibilité auprès de partenaires et d'acheteurs chinois et avoir accès à des sources commerciales de fonds de roulement pour leurs projets en Chine. La CCC a récemment aidé ses clients à vendre leurs produits ou services aux sociétés Tianjin Global Magnetic Card Company, Angang Group International, Chunghwa Picture Tubes (Fuzhou) Limited et China Yaohua Glass Group Corporation. En sa qualité

Au cours de l'exercice, la CCC a permis aux exportateurs faisant appel à elle de battre des records et de franchir de nouveaux jalons importants.



d'organisme parrainant la mission commerciale d'Équipe Canada en Chine en 2001, à laquelle elle a elle-même pris part, la Corporation est déterminée à mettre à profit cette possibilité et son expérience des ventes et de la passation de marchés avec le secteur public pour aider un nombre accru de petites entreprises canadiennes à conclure des ventes à l'exportation sur ce marché.

Quel est le rôle de la CCC? Il consiste à faciliter le commerce. Tout d'abord, nous garantissons aux acheteurs étrangers, qui se trouvent souvent à des milliers de kilomètres, le respect rigoureux des exigences des contrats que nous signons au nom des exportateurs relativement aux études techniques, à la production, au prix et à la livraison des produits ou à la prestation des services. Nous surveillons ensuite l'exécution du contrat et les travaux avec les deux parties pour veiller à ce qu'il soit mené à bien. Cette façon de procéder rehausse la crédibilité de nos exportateurs et permet de conclure des contrats assortis de conditions plus favorables.

Donner la pleine mesure de la CCC

La CCC a montré la valeur de ses services en faisant le lien entre les exportateurs canadiens et les acheteurs étrangers dans les marchés du secteur public un peu partout dans le monde. De plus, outre les marchés américains de l'aérospatiale et de la défense, où ses activités sont concentrées, le portefeuille international de la Corporation est diversifié et réparti entre quantité de pays et de secteurs.

Nous estimons pouvoir contribuer davantage au succès du Canada dans ces marchés et jouer un rôle plus stratégique pour ce qui est d'y assurer une présence canadienne. Le rapport Stikeman Elliott a entériné ce point de vue quant au potentiel de la CCC et recommandé que la Corporation adopte une approche proactive pour le concrétiser.

La vision de la CCC consiste à être l'organisme de vente à l'exportation de prédilection pour les exportateurs canadiens et leurs clients étrangers dans les marchés publics à l'échelle mondiale.

Stratégies

Dans son plan d'entreprise pour 2001 à 2006, la CCC a élaboré un plan d'action clair pour aller dans cette voie au cours des cinq prochaines années :

- mieux faire connaître les services qu'elle offre;
- améliorer les services pour mieux répondre aux exigences des clients;
- cibler les marchés et les secteurs potentiels d'importance stratégique pour le Canada;
- veiller à ce que la Corporation dispose des ressources humaines, techniques et financières nécessaires pour répondre aux attentes et aux besoins de ses clients.

La Corporation s'engage à mettre en œuvre d'ici à 2006 les initiatives et activités suivantes :

- **Mieux faire connaître les services qu'offre la CCC :** La Corporation ne peut donner sa pleine mesure si les clients canadiens et étrangers ne sont pas au courant des services qu'elle offre. La CCC reçoit un appui extraordinaire de ses clients, mais les entreprises sont souvent étonnées lorsqu'on leur présente les services qu'elle propose. D'après une enquête récente, on estime que 30 p. 100 des exportateurs connaissent la CCC. Pour remplir notre mandat, nous devons mieux faire connaître nos services auprès des exportateurs.

La solution consiste en partie à trouver des moyens de communiquer le mandat et le rôle de cet organisme canadien efficace unique en son genre. La stratégie de la CCC consiste à acquérir une grande notoriété auprès des exportateurs, afin d'amener les clients potentiels à prendre conscience de sa valeur et des services qu'elle offre et de favoriser le recours à cet organisme dans les secteurs et les marchés nationaux ciblés.

- **Améliorer les services pour mieux répondre aux exigences des clients :** La Corporation estime nécessaire d'adapter les services qu'elle offre actuellement

de manière à tenir compte de l'évolution du marché et des occasions d'affaires. Lorsqu'elle joue son rôle habituel de maître d'œuvre auprès des acheteurs étrangers, la CCC fournit un éventail de services. Par exemple, elle jumelle les besoins des acheteurs avec les capacités des entreprises canadiennes, élabore les offres, présente les soumissions et négocie les contrats, aide les entreprises à obtenir le financement, paie les fournisseurs et suit de près les progrès réalisés en vertu d'une garantie d'exécution globale.

La valeur de ces services pourrait être appréciée davantage s'ils étaient offerts en plus petits forfaits adaptés aux besoins de chaque situation. Par ailleurs, dans son enquête annuelle auprès des clients, la Corporation passera d'une mesure de la « satisfaction » à une mesure de la « valeur », afin de mieux connaître les besoins des clients et de différencier ses services de façon efficace.

- **Cibler les marchés et les secteurs potentiels d'importance stratégique pour le Canada :** Nous sommes conscients que, pour stimuler la croissance de ses activités, la Corporation doit concentrer ses efforts dans des domaines présentant de vastes possibilités et un grand intérêt. L'approche qu'elle compte prendre consiste à repérer et à exploiter les occasions d'affaires dans les secteurs où les exportateurs canadiens jouissent d'un avantage concurrentiel et dans les marchés nationaux où le Canada a des intérêts stratégiques. Tout en continuant d'assurer une forte présence dans les marchés de l'aérospatiale et de la défense, nous nous attaquerons à plusieurs autres secteurs : les services environnementaux, la technologie de l'information, l'équipement d'exploitation pétrolière, gazière et minière ainsi que les matériaux et les chantiers de construction d'habitations.

Sur le plan géographique, nous concentrerons de plus en plus notre attention sur l'Amérique latine et mettrons davantage l'accent sur les ventes aux marchés publics civils aux États-Unis.

- **Veiller à ce que la Corporation dispose des ressources humaines, techniques et financières nécessaires pour répondre aux attentes et aux besoins de ses clients :** La CCC élaborera une vaste stratégie en matière de ressources humaines pour assurer l'accroissement, la formation et le perfectionnement de son personnel. Elle investira dans une infrastructure de technologie de l'information qui améliorera l'efficacité de ses activités et qui servira en bout de ligne de plate-forme pour offrir des solutions de commerce électronique novatrices. La Corporation s'efforcera par ailleurs d'améliorer sa situation financière, d'assurer des services de qualité, de répondre aux besoins changeants de ses clients et d'assumer davantage de risque en appui aux exportateurs.

Ressources

Au cours de l'exercice 2000-2001, la Corporation a beaucoup discuté avec le gouvernement de trois préoccupations concernant la gestion financière :

- amélioration de ses liquidités;
- accès à du capital de risque supplémentaire;
- augmentation de ses fonds d'exploitation.

La CCC constate avec plaisir que le gouvernement est conscient de ces problèmes et qu'elle s'efforce d'y trouver une solution.

On a comblé en partie un besoin urgent de liquidités supplémentaires, car la Corporation a été autorisée à se prévaloir de la disposition prévue dans la *Loi sur la Corporation commerciale canadienne*, qui lui permet d'emprunter sur le Trésor, aux fins de liquidités, jusqu'à 10 millions de dollars. En raison de la croissance des activités de la CCC, ses besoins en liquidités augmenteront considérablement. C'est pourquoi elle souhaite que la *Loi* soit modifiée de manière à lui permettre d'emprunter un montant plus élevé et ce, auprès du secteur privé, comme le font d'autres sociétés

La CCC repérera et exploitera les occasions d'affaires dans certains secteurs :

- *technologies et services environnementaux*
- *technologies de l'information*
- *équipement d'exploitation pétrolière, gazière et minière*
- *construction d'habitations*

d'État commerciales. L'amélioration de ses liquidités aidera la CCC à respecter ses échéances de paiement aux clients, en majorité des PME qui comptent sur ces fonds pour payer leur personnel toutes les semaines ou toutes les deux semaines.

La Corporation estime qu'elle pourrait mieux appuyer la politique gouvernementale d'aide aux PME si elle avait accès à du capital de risque supplémentaire. Dans la situation actuelle, les capitaux dont dispose la CCC et sa capacité d'emprunter pour répondre à ses besoins de liquidités lui permettent difficilement d'aider davantage de PME à conclure des contrats de vente à l'exportation sans l'injection de capitaux supplémentaires.

La Corporation a proposé une modification à la *Loi*, qui lui permettrait d'établir une tarification commerciale pour ses services et d'accroître par le fait même sa viabilité financière et sa capacité de gestion du risque en appui aux exportateurs. Au cours des derniers exercices, la CCC n'a pu accroître le nombre d'exportateurs canadiens avec lesquels elle conclut des contrats. Alors qu'il lui faut disposer d'un capital de risque et de liquidités accrus pour augmenter le nombre de clients, les fonds de fonctionnement constituent la principale limite, en raison des procédures à forte densité de main-d'œuvre requises pour élaborer et gérer des contrats d'exportation efficaces. La Corporation estime pouvoir accroître davantage ses propres revenus en passant du recouvrement des coûts pur et simple à une tarification plus commerciale. Or, ce changement exigerait une modification à la *Loi sur la Corporation commerciale canadienne*. Les activités exercées en vertu de l'Accord sur le partage de la production de défense (DPSA) ne donnent lieu à aucuns frais, comme en ont convenu le Canada et les États-Unis. C'est pourquoi la CCC a également besoin de l'aide de l'État sous forme de crédits de fonctionnement stables plus élevés, pour maintenir ses programmes et servir une clientèle croissante.

Grâce à des ressources financières supplémentaires, les deux premiers exercices de la période de cinq ans visée par la planification serviront de transition et seront suivis successivement par des exercices axés sur l'investissement dans la sensibilisation, le marketing, la technologie et les ressources humaines. Ces investissements sont nécessaires pour permettre à la CCC d'accroître de façon importante et soutenue le volume de ses activités entre 2003 et 2006.

Pour aller de l'avant

En 2001-2002, la CCC entreprendra la mise en œuvre de son plan stratégique. Pour mettre davantage l'accent sur la clientèle, elle restructurera les équipes chargées du commerce international en fonction des secteurs d'activités. La Corporation met actuellement sur pied un groupe chargé des occasions d'affaires pour nouer des relations avec les clients et repérer les occasions d'affaires dans les pays ciblés. Elle planifiera une campagne pour mieux faire connaître ses services auprès des exportateurs et trouver des partenaires pour la prestation conjointe de services. Elle entreprendra plusieurs initiatives pour renforcer ses ressources humaines et investira dans ses systèmes d'information les sommes nécessaires pour réduire ses coûts de fonctionnement et accroître sa fonctionnalité.

Pour l'exercice 2001-2002, la CCC s'efforcera d'atteindre quatre grands objectifs commerciaux :

- porter sa clientèle à 1 865 exportateurs utilisant ses services;
- permettre à 280 clients de conclure des contrats par son entremise;
- porter son volume d'affaires global à 1,377 milliard de dollars, dont 885 millions de dollars au titre des ventes autres que celles de véhicules blindés légers (VBL);
- générer des revenus de 3,6 millions de dollars grâce au recouvrement des coûts et à d'autres revenus d'escompte à terme.

Remerciements

Au cours du dernier exercice, M[mes] Helen Gillespie et Kathryn McCallion et M. Len McNeil ont quitté notre conseil. Je tiens à les remercier de leur aide et de leurs judicieux conseils.

Je souhaite également exprimer ma reconnaissance à l'ensemble des membres du conseil et du personnel pour leur travail acharné et leur dévouement envers la Corporation, aux exportateurs pour nous avoir permis d'être leur partenaire dans les ventes à l'exportation et aux acheteurs étrangers pour avoir reconnu qu'une vente conclue par l'entremise de la CCC est un gage de rendement intéressant et d'excellence.

Je tiens par ailleurs à souligner l'importante contribution de M. Glen Nichols, vice-président, Stratégie et Marketing, qui nous quitte après avoir passé sept ans parmi nous.

Tous les membres de l'équipe de la CCC continueront de servir les exportateurs canadiens et de contribuer au commerce international.

Le président de la Corporation commerciale canadienne,

Douglas Patriquin

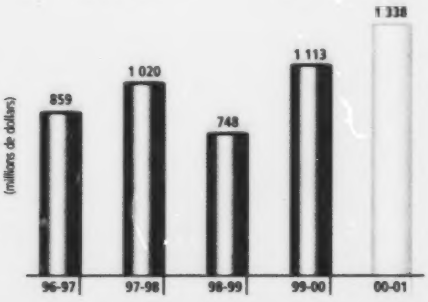
RÉSULTATS
PAR RAPPORT AUX OBJECTIFS COMMERCIAUX

Dans son plan d'entreprise pour 2000-2001, la Corporation commerciale canadienne a établi cinq objectifs commerciaux :

Valeur des commandes reçues

(en millions de dollars)

	Résultat pour 1999-2000	Objectif pour 2000-2001	Résultat pour 2000-2001	Objectif pour 2001-2002
Excluant les véhicules blindés légers	902 millions de dollars	836 millions de dollars	885 millions de dollars	885 millions de dollars
Véhicules blindés légers	211 millions de dollars	550 millions de dollars	453 millions de dollars	492 millions de dollars
Total	1,113 milliard de dollars	1,2 à 1,4 milliard de dollars	1,338 milliard de dollars	1,377 milliard de dollars



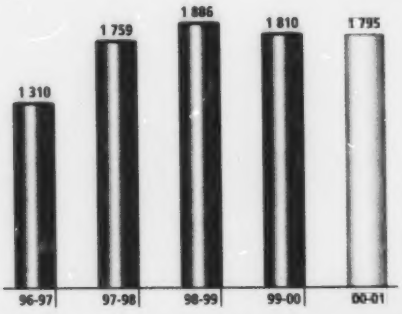
L'objectif visé au chapitre du volume d'affaires se compose des activités de base de la Corporation — les ventes aux États-Unis, les ventes internationales et le Programme de paiements progressifs. Les activités portant sur les véhicules blindés légers sont prises en compte isolément du reste du volume d'affaires, car elles représentent un petit nombre de contrats comportant des volumes élevés, si bien que le gain ou la perte attribuable à l'un de ces contrats pourrait donner lieu à des variations considérables dans le volume d'affaires d'un exercice à l'autre. L'objectif pour 2000-2001 était fondé sur un volume d'affaires variant entre 1,2 et 1,4 milliard de dollars en raison de l'incertitude concernant les ressources financières engagées par le gouvernement au moment de l'établissement des objectifs.

La Corporation a le plaisir de souligner qu'elle a atteint l'objectif le plus élevé. Qui plus est, dans le cadre du volume d'affaires de base, chacune des trois grandes sphères d'activité a contribué aux résultats : ventes aux États-Unis (augmentation de 6,4 p. 100 par rapport à l'objectif), ventes internationales (augmentation de 28,6 p. 100 par rapport à l'objectif) et Programme de paiements progressifs (augmentation de 0,3 p. 100 par rapport à l'objectif). La majorité des ventes ont été réalisées dans les secteurs des véhicules et de l'équipement ferroviaire (45 p. 100) ainsi que dans celui de l'aérospatiale (18 p. 100).

La CCC s'est fixé comme objectif d'accroître le nombre de projets, grands et petits. Les projets envisagés totalisent 2 milliards de dollars et ils sont en voie d'élaboration. Pour être mieux en mesure d'aider les exportateurs canadiens, la CCC devra disposer de ressources financières supplémentaires. D'ici là, elle a établi pour 2001-2002 le même objectif que pour 2000-2001 en ce qui a trait au volume d'affaires de base.

Nombre d'exportateurs utilisant les services de la CCC

Résultat pour 1999-2000	Objectif pour 2000-2001	Résultat pour 2000-2001	Objectif pour 2001-2002
1 810	2 100	1 795	1 865



Cet objectif de rendement inclut les entreprises qui travaillent avec la CCC à l'étape de la soumission ou avant la conclusion du contrat, celles qui concluent des contrats avec la CCC et celles qui font appel au service de jumelage des soumissions.

La CCC s'était aussi fixé comme objectif de fournir des services à 2 100 entreprises en 2000-2001. On a reconnu dès le début qu'il s'agissait d'un objectif très ambitieux. Avec un chiffre officiel de 1 795 entreprises (85,5 p. 100 de l'objectif), la Corporation n'a pas atteint l'objectif visé. Compte tenu de ses ressources financières limitées, elle s'est fixé un objectif de 1 865 entreprises pour 2001-2002. À long terme, nous estimons que le nombre d'exportateurs faisant appel aux services de la CCC continuera d'augmenter, à mesure que les exportateurs, en particulier les PME, prendront conscience des services et des avantages qu'ils obtiennent en travaillant avec la Corporation.

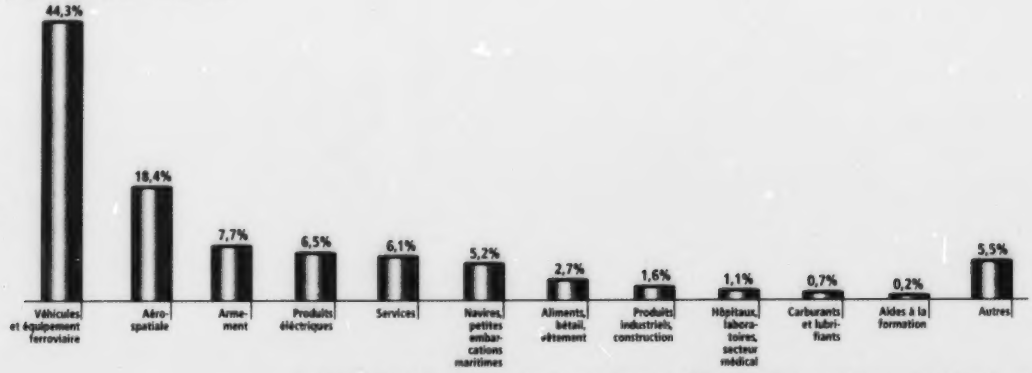
Nombre d'exportateurs concluant des contrats par l'entremise de la CCC

Résultat pour 1999-2000	Objectif pour 2000-2001	Résultat pour 2000-2001	Objectif pour 2001-2002
280	310	273	280

Alors qu'un grand nombre de clients ont accès aux services de la CCC, le pourcentage de ces entreprises qui font réellement affaire avec l'organisme demeure à environ 15 p. 100 du nombre total de clients. Tout comme l'objectif établi pour 2000-2001 en ce qui a trait au nombre d'exportateurs utilisant les services de la CCC, celui fixé pour le même exercice quant au nombre d'exportateurs concluant des contrats par l'entremise de la CCC constituait un objectif ambitieux. Le total de 273 est légèrement inférieur au niveau atteint en 1999-2000. En raison de ses ressources limitées et de son niveau de tolérance au risque, la Corporation a dû se montrer sélective dans l'établissement de son portefeuille et elle n'est pas parvenue à atteindre son objectif de conclure des marchés avec 310 entreprises

Pourcentage de ventes selon la catégorie de produit

(avril 2000-mars 2001)



en 2000-2001. Pour les mêmes raisons que celles invoquées relativement à l'indicateur de rendement analysé ci-dessus, la Corporation a établi un objectif similaire pour le nombre d'exportateurs concluant des contrats par son entremise en 2001-2002.

Temps requis pour verser des paiements aux exportateurs

	Résultat pour 1999-2000	Objectif pour 2000-2001	Résultat pour 2000-2001	Objectif pour 2001-2002
Programme de paiements accélérés	16 jours	15 jours	16 jours	—
Paiements habituels	31 jours	30 jours	32 jours	30 jours

Pour prendre leur essor ou maintenir leurs activités, les exportateurs doivent recevoir en temps voulu les paiements versés en vertu de leurs contrats de vente. La CCC en est consciente et elle s'efforce de répondre à ce besoin. Dans le cadre du DPSA, la Corporation fixe la norme à 15 jours pour le versement des paiements aux PME qualifiées aux termes de son Programme de paiements accélérés et à 30 jours dans le cas des autres exportateurs canadiens. La structure de capital limité de la Corporation l'a empêchée de respecter cette norme. Nous estimons que l'accès à des liquidités supplémentaires à l'avenir, grâce à sa capacité d'emprunter, aidera la CCC à atteindre l'objectif fixé pour 2001-2002, toujours régi par la même norme.

Indice de satisfaction de la clientèle

Résultat pour 1999-2000	Objectif pour 2000-2001	Résultat pour 2000-2001	Objectif pour 2001-2002
7,4	7,4	7,4	7,2*

En 1999-2000, la Corporation a enregistré un résultat record de 7,4 sur 10 pour l'indice de satisfaction de la clientèle, qui indique la mesure dans laquelle la CCC répond aux besoins et aux attentes des exportateurs. Pour 2000-2001, les résultats à ce chapitre sont demeurés à 7,4, mais ils ont mis en évidence plusieurs domaines où il y avait place à amélioration. C'est pourquoi la Corporation a adopté pour l'exercice à venir un système révisé axé sur la valeur pour mesurer la satisfaction de la clientèle.

* Cet objectif est fondé sur le nouveau système de mesure axé sur la valeur, qui sera mis en place en 2001-2002.

RÉSULTATS
PAR RAPPORT AUX OBJECTIFS FINANCIERS

Résultats de fonctionnement nets pour 2000-2001 par rapport au budget

Résultat pour 1999-2000	Objectif pour 1999-2000	Résultat pour 2000-2001	Objectif pour 2001-2002
191 000 $	(750,000 $)	1.8 million $	0 $

La Corporation avait prévu pour 2000-2001 une perte de fonctionnement de 750 000 $ en raison des dépenses croissantes à engager pour maintenir les activités de base, aussi appelées « dépenses liées à l'intégrité des programmes ». Par comparaison, la Corporation a enregistré un excédent de fonctionnement de 1,8 million de dollars pour l'exercice 2000-2001. Cependant, après avoir tenu compte du poste hors trésorerie de 1,9 million au titre des gains sur les opérations de change, les résultats de fonctionnement correspondent grosso modo au financement reçu du gouvernement. Des augmentations considérables par rapport au budget en ce qui a trait aux revenus issus du recouvrement de coûts et des intérêts créditeurs compensent les provisions accrues pour les coûts supplémentaires de passation de contrats découlant de quelques projets de PME et de la décision de mettre en œuvre plus rapidement le projet de renouvellement des logiciels de la CCC. La Corporation a par ailleurs réussi à obtenir un supplément de 2,9 millions de dollars en crédits de fonctionnement, en sus de la somme prévue au budget principal. Au cours du prochain exercice, la Corporation a l'intention d'établir un budget équilibré en obtenant du gouvernement des ressources financières supplémentaires.

Revenus liés au recouvrement de coûts et revenus d'escompte à terme

Résultat pour 1999-2000	Objectif pour 2000-2001	Résultat pour 2000-2001	Objectif pour 2001-2002
3,8 millions de dollars	3,0 millions de dollars	4,3 millions de dollars	3,6 millions de dollars

La CCC pratique le recouvrement des coûts pour tous les services, sauf les affaires conclues en vertu du DPSA Canada-États-Unis. L'objectif de 3,0 millions de dollars fixé pour l'exercice était fondé sur le rendement combiné de quelques exercices antérieurs dans une optique de planification budgétaire prudente. La Corporation a dépassé l'objectif de l'exercice en ce qui a trait aux revenus issus du recouvrement des coûts et aux revenus d'escompte à terme, établissant d'ailleurs un record pour cet indicateur clé. Ce succès est attribuable à l'utilisation accrue des services de la CCC dans les marchés internationaux. La Corporation prévoit pour le prochain exercice une base de revenus plus modeste, cette fois encore dans une optique de planification budgétaire prudente, prenant en compte un examen de ses activités qui sont source de revenus au cours des derniers exercices.

La Corporation aspire à mettre en place en 2002-2003 un régime de rémunération des services qui lui permettra de chiffrer le risque et d'en assumer davantage dans le cadre des projets de ses clients, en particulier les PME. Ce régime l'aidera également à améliorer sa situation financière et par le fait même à assurer aux exportateurs des services plus efficients et plus efficaces.

Résultats de fonctionnement nets* par rapport au volume d'affaires

Résultat pour 1999-2000	Objectif pour 2000-2001	Résultat pour 2000-2001	Objectif pour 2001-2002
1,1 %	1,8 %	0,9 %	1,1 % 1,8 % (excluant les VBL)

Le coût de fonctionnement net représente le montant total des dépenses engagées par la Corporation moins les revenus provenant de sources autres que le Trésor public. Par comparaison au volume d'affaires, l'objectif de rendement représente une mesure de la productivité de la Corporation en ce qui a trait à la conclusion de ventes à l'exportation par le Canada à un coût minimal. En 2000-2001, la Corporation a pu dépasser son objectif grâce à l'augmentation du volume d'affaires et des revenus issus du recouvrement des coûts et des intérêts créditeurs, associée à un gain important sur les opérations de change et à la capitalisation des dépenses du projet de renouvellement des logiciels de la CCC. La Corporation prévoit un léger déclin dans cette catégorie, principalement en raison de la perte prévue au lieu du gain au chapitre des opérations de change.

* Avant le crédit parlementaire.

Frais contractuels supplémentaires en pourcentage du volume d'affaires

Résultat pour 1999-2000	Objectif pour 2000-2001	Résultat pour 2000-2001	Objectif pour 2001-2002
0,3 %	0,2 %	0,21 %	0,2 %

La norme établie par la Corporation en ce qui a trait au risque a pour objet de maintenir à moins de 0,2 p. 100 du volume d'affaires les frais contractuels supplémentaires. Cette valeur correspond au niveau de tolérance au risque approuvé par le conseil , excluant une allocation spéciale de 250 000 de dollars visant à permettre à la CCC d'accepter des projets des PME qui autrement ne seraient pas conformes à ses paramètres de risque. La Corporation a légèrement dépassé son objectif en raison de l'obligation de constituer une provision pour couvrir certains projets de PME. L'objectif du prochain exercice témoigne de l'application continue des normes de risques de la Corporation.

Pour que le capital de risque supplémentaire fourni par le gouvernement soit utilisé à bon escient, la Corporation a remanié au cours de 2000-20001 son modèle de gestion du risque en collaboration avec B.F. Lorenzetti, société d'experts-conseils de Montréal spécialisée en gestion des risques. Le nouveau modèle aidera la Corporation à participer aux projets de PME où on ne pourrait éliminer complètement le risque, mais où il serait possible de le ramener à un niveau tolérable et de le chiffrer en conséquence en tenant compte de l'injection de capital par le gouvernement. La Corporation mettra en œuvre ce cadre de gestion du risque si on modifie la *Loi sur la Corporation commerciale canadienne* pour lui permettre de chiffrer le risque inhérent aux transactions d'exportation.

Provision pour créances douteuses en pourcentage des débiteurs étrangers

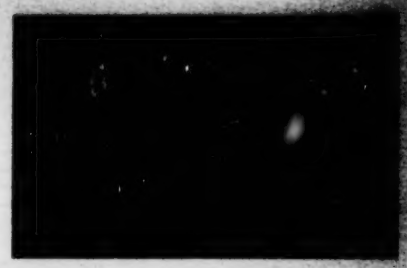
Résultat pour 1999-2000	Objectif pour 2000-2001	Résultat pour 2000-2001	Objectif pour 2001-2002
0,0 %	1,0 %	0,0 %	1,0 %

Pour stimuler les exportations, la Corporation assume parfois le risque sur les comptes clients au nom de l'exportateur, dans le cas d'acheteurs étrangers pour lesquels le crédit a été approuvé, en particulier les gouvernements étrangers. L'objectif de 1,0 p. 100 pour 2000-2001 représente la norme de longue date de la Corporation. La CCC a connu un autre exercice remarquable en ce qui a trait au succès du recouvrement de ses comptes à recevoir d'acheteurs étrangers au nom d'exportateurs canadiens. Deux raisons expliquent ce succès : l'application de son guide sur la solvabilité des clients réfractaires au risque et les efforts déployés par les représentants de la CCC pour assurer le recouvrement avec diligence. Compte tenu de sa réussite de toujours en ce qui concerne cet indicateur de rendement, la Corporation examine son guide sur la solvabilité des clients pour englober au cours du prochain exercice le risque calculé sur les débiteurs dans les marchés non traditionnels. La Corporation a établi la même norme pour le prochain exercice.

Revue des activités

Contexte du commerce mondial

Les tendances observées dans les marchés publics mondiaux, l'essor du commerce et la popularité grandissante du commerce électronique à l'échelle planétaire laissent entrevoir des possibilités fort intéressantes pour les exportateurs canadiens.



Ventes aux États-Unis

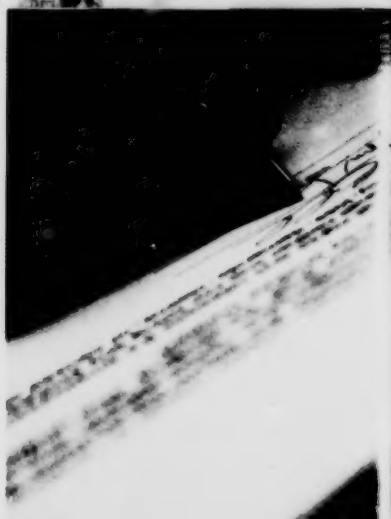
Une forte proportion du volume d'affaires de la CCC est attribuable aux ventes aux États-Unis. Bien que les contrats conclus en vertu du DPSA représentent la majorité de ces ventes, les augmentations enregistrées au cours du dernier exercice sont attribuables aux [illegible] d'autres gouvernements des États-Unis et à des acheteurs [illegible]eur privé américain. La CCC a atteint en 2000-2001 un sommet sans précédent au chapitre des ventes aux États-Unis.

Marchés internationaux

En 2000-2001, la CCC a battu des records au chapitre des ventes internationales. Il s'agissait d'un contrat pluriannuel portant sur la vente de véhicules blindés légers à l'Australie, de ventes d'autres produits et d'exportations appuyées par l'entremise du PPP.

Programme de paiements progressifs

Le Programme de paiements progressifs (PPP) a pour objet d'aider les PME exportatrices canadiennes qui ne disposent pas de fonds de roulement suffisants à conclure des contrats d'exportation particuliers. Par l'entremise du PPP, la CCC facilite l'accès aux sources commerciales de préfinancement des exportations.



Contexte du commerce mondial

Tendances dans les marchés publics internationaux

Le ralentissement observé à l'heure actuelle dans l'économie nord-américaine risque fort de se répercuter sur les exportateurs canadiens qui vendent leurs produits et services sur les marchés du secteur privé aux États-Unis et dans d'autres pays. On ne sait pas encore si l'accroissement des dépenses sera utilisé pour stimuler leur économie à court terme.

Quoi qu'il en soit, le Canada pourrait accroître considérablement sa part des marchés publics mondiaux. À mesure que le commerce se libéralisait sous l'effet de la mondialisation, en particulier dans les achats du secteur public, les Canadiens s'intéressaient de plus en plus aux marchés publics spécialisés. Outre la clientèle traditionnelle des secteurs de l'aérospatiale et de la défense, un nombre accru d'entreprises canadiennes demandent l'aide de la CCC dans de nouveaux domaines. On observe notamment une augmentation du nombre d'entreprises des secteurs canadiens de l'environnement et des technologies de pointe et d'autres secteurs axés sur le savoir qui se tournent vers la CCC pour qu'elle les aide à soutenir la concurrence.

Plusieurs tendances encourageront un nombre croissant d'entreprises canadiennes à tirer parti des marchés publics :

- Marchés plus ouverts. De nouveaux marchés s'ouvrent et d'anciens marchés s'améliorent grâce à l'évolution du commerce régi par des règles, par l'entremise de l'Organisation mondiale du commerce et d'initiatives telles que la Zone de libre-échange des Amériques. Le développement industriel en Asie et en Amérique latine ainsi que l'avènement des nouvelles technologies de l'information et des communications ont rapidement intensifié la concurrence dans les marchés publics mondiaux.

- Privatisation. Les gouvernements commercialisent nombre de leurs services, privatisent les entreprises de services publics, ont recours à l'impartition pour leurs besoins de base et misent sur des partenariats entre les secteurs privé et public pour l'élaboration et la mise en œuvre de projets d'infrastructure. Les entrepreneurs et les entreprises de services publics appartenant à des intérêts privés offriront de plus en plus de possibilités de marchés.

- Intégration des ventes. Les clients étrangers sont à la recherche de solutions intégrées et de forfaits clé en main. Ils passent des contrats avec une source unique ou un nombre limité de fournisseurs ou d'intégrateurs de systèmes qui peuvent avoir recours à des sous-traitants pour la prestation d'une gamme complète de produits pendant toute la durée du projet.

- Marchés intersectoriels. Les producteurs du secteur de la défense vendent maintenant leurs produits et services sur les marchés commerciaux. Les technologies de l'information sont des éléments clés de nombreux secteurs stratégiques. Par ailleurs, les projets d'immobilisations constituent une importante source de la demande de technologies dans les domaines de l'environnement, des transports ainsi que de la production et de la distribution d'énergie électrique.

- Occasions d'affaires liées aux marchés de la défense. À l'échelle planétaire, les exigences et les politiques se rapportant aux marchés de la défense (en particulier aux États-Unis) privilégient de plus en plus les technologies commerciales de série à double usage — utilisation militaire et civile d'aéronefs, de véhicules et d'équipement. Comme les États-Unis et leurs alliés comptent de plus en plus sur les activités multinationales conjointes et la formation d'une coalition pour assurer le maintien de la paix, ils doivent améliorer leurs capacités en matière de défense pour accroître le degré d'interopérabilité entre les forces alliées. Les industries canadiennes de l'aérospatiale et de la défense sont bien placées pour soutenir la concurrence dans ce contexte, grâce à leur

« Nos clients ne cessent de nous répéter que le personnel de la CCC prend vraiment à cœur les activités de leur entreprise. De toute évidence, notre savoir-faire en matière de commerce et nos compétences en gestion de projets aident les exportateurs canadiens à conclure davantage de marchés. »

expérience au service à la fois des marchés militaires et civils et au caractère avant-gardiste de leurs produits.

Analyse des marchés

Dans le cadre des travaux réalisés pour les besoins du rapport Stikeman Elliott, la CCC a confié à M. Jayson Myers, premier vice-président et économiste en chef de Manufacturiers et exportateurs du Canada (MEC), la tâche d'analyser les occasions d'affaires et les marchés stratégiques. Le rapport final présenté en avril 2000 sous le titre *Business Opportunities & Strategic Market Assessment* examine le rôle de la CCC et les tendances dans les marchés publics mondiaux ainsi que dans les segments de marchés stratégiques.

Au cours du dernier exercice, la société Ipsos-Reid a mené auprès de 506 entreprises de toutes les régions du pays une enquête, selon laquelle seulement 17 p. 100 des entreprises vendent leurs produits ou services à des gouvernements étrangers, dont 59 p. 100 au gouvernement américain. Par conséquent, moins de 10 p. 100 des entreprises canadiennes font des affaires avec les gouvernements autres que les États-Unis. De fait, les exportations canadiennes non destinées aux États-Unis ont chuté de 65 à 60 milliards de dollars canadiens entre 1995 et 2000. Bien que les États-Unis soient le plus important marché de la CCC, d'autres gouvernements partout dans le monde achètent maintenant chaque année des produits et services dont la valeur dépasse 5,3 billions de dollars américains, soit 18 p. 100 du produit économique mondial et huit fois le produit intérieur brut (PIB) du Canada. La CCC doit redoubler d'efforts et aider un nombre accru d'exportateurs à s'approprier une plus grande part des marchés publics mondiaux d'une valeur de 5,3 billions de dollars américains. Nous sommes déterminés à suivre le rythme des changements observés à ce chapitre dans ces marchés, en augmentant notre savoir-faire et en améliorant nos services afin de demeurer une ressource précieuse pour les exportateurs canadiens.

Commerce électronique

Selon une étude menée récemment par la société Forrester Research Inc., le commerce électronique inter-entreprises à l'échelle mondiale s'intensifiera pour atteindre 6,4 billions de dollars en 2004 et les exportations mondiales en ligne passeront en quatre ans à 1,4 billion de dollars, soit 18 p. 100 de l'ensemble des exportations mondiales. En général, les produits le plus susceptibles d'être vendus par l'entremise d'Internet sont très normalisés et il est facile d'établir des comparaisons entre les différents fournisseurs.

Selon les estimations, le volume de transactions sera le plus élevé en Europe de l'Ouest, mais plus des trois quarts des exportations de cette région demeureront dans le bloc commercial de l'Union européenne. Les produits et services exportés par le truchement d'Internet par les pays signataires de l'Accord de libre-échange nord-américain atteindront 385 milliards de dollars en 2004 et le Canada devrait alors réaliser en ligne 29 p. 100 de ses ventes à l'exportation. L'autre joueur de premier plan sera l'Asie-Pacifique, tandis que les transactions avec l'Europe de l'Est, l'Amérique du Sud, l'Afrique et le Moyen-Orient devraient être négligeables.

Pour se préparer à offrir ses services de manière à répondre aux exigences des exportateurs, la Corporation améliore actuellement son infrastructure de technologie d'information et elle participe au programme en ligne de l'administration fédérale.

Ventes aux États-Unis

En 2000-2001, la Corporation commerciale canadienne a enregistré un record au chapitre des ventes aux États-Unis, lesquelles ont atteint 874 millions de dollars, ce qui représente 65 p. 100 de son volume d'affaires. Il s'agit d'une augmentation de 3,5 p. 100 par rapport à l'exercice précédent.

Aux États-Unis, la principale activité de la CCC consiste à offrir une vitrine aux exportateurs canadiens, ce qui leur permet de vendre leurs produits par son entremise au département de la Défense des États-Unis et à la National Aeronautics and Space Administration (NASA).

Depuis 1956, la CCC facilite les ventes au département de la Défense des États-Unis en vertu de l'Accord sur le partage de la production de défense (DPSA) Canada-États-Unis et de l'Accord sur le partage du développement industriel pour la défense (DDSA), qui facilite les contrats de recherche-développement parrainés par les deux gouvernements.

Aux termes du DPSA, les exportateurs canadiens jouissent d'un accès privilégié à l'un des plus importants marchés publics du monde. Tous les achats de plus de 100 000 $US auprès d'entreprises canadiennes sont conclus exclusivement par l'entremise de la CCC, qui assure gratuitement ce service aux exportateurs canadiens dans le cadre d'une entente de réciprocité conclue entre le Canada et les États-Unis.

Le DPSA a donné lieu à la majorité (729 millions de dollars) du volume d'affaires, soit une augmentation de 3 p. 100 par rapport au niveau atteint au cours de l'exercice 1999-2000. Ce volume était réparti comme suit :

- 220 millions de dollars pour les ventes de VBL en 2000-2001 — ces véhicules ont été vendus à la garde nationale de l'Arabie Saoudite en vertu du programme américain de ventes de matériel militaire à l'étranger (Foreign Military Sales Program);
- 442 millions de dollars pour les ventes au département de la Défense des États-Unis (excluant les VBL) conclues en vertu du DPSA;
- 67 millions de dollars pour les ventes à la NASA.

En 2000-2001, les ventes conclues avec des acheteurs américains en dehors du DPSA, notamment des ventes aux gouvernements des États et aux entreprises privées, ont totalisé 145 millions de dollars, soit un pourcentage record de 15,5 p. 100 des ventes aux États-Unis. Ce volume était réparti comme suit :

- 9 millions de dollars pour les ventes à d'autres organismes de l'administration fédérale américaine, aux gouvernements des États et aux administrations municipales;
- 136 millions de dollars pour les ventes à des acheteurs du secteur privé;
- L'équipe chargée des ventes aux États-Unis continuera de suivre de près et de favoriser les relations établies avec les acheteurs du département de la Défense des États-Unis et exploitera les possibilités offertes par d'autres organismes fédéraux, en particulier le département d'État, l'agence de sécurité nationale et la garde côtière.

Pendant l'exercice écoulé, les ventes à l'exportation aux États-Unis conclues en vertu du Programme de paiements progressifs de la CCC ont totalisé 35 millions de dollars.

Pour venir en aide aux entreprises canadiennes qui vendent leurs produits ou services sur le marché fédéral américain, la CCC exploite depuis six ans un service de jumelage des soumissions.

Établi en 1996, ce service s'inspire de la version électronique du *U.S. Commerce Business Daily*, qui répertorie tous les appels d'offres du gouvernement fédéral américain. Après avoir vérifié ces appels d'offres, la CCC en diffuse certains par voie électronique ou par télécopieur et les affiche dans son site Web. Ce site comporte une fonction de recherche qui permet aux exportateurs de cibler les appels d'offres correspondant à leurs propres produits. La CCC communique les profils des entreprises canadiennes au gouvernement américain, après quoi elle peut jumeler les capacités des entreprises canadiennes aux appels d'offres, par voie électronique ou manuellement, souvent en appelant les entreprises directement. En 2000-2001, le site Web des appels d'offres du gouvernement américain a été consulté plus de 27 000 fois par des entreprises intéressées.

Au cours de chaque jour ouvrable en 2000-2001, la CCC a transmis plus de 130 appels d'offres sur les marchés américains à plus de 900 entreprises. Par ailleurs, 800 autres fournisseurs ont eu accès par l'entremise du site MERX aux possibilités créées par la CCC. Ce service électronique officiel d'appels d'offres du Canada appartenant à la Banque de Montréal relie plus de 50 000 entreprises aux acheteurs gouvernementaux.

Au cours de l'exercice écoulé, les employés de la CCC ont participé avec leurs collègues des gouvernements canadiens à divers comités chargés d'examiner le Programme des avions de combat interarmées, appareils de la prochaine génération d'importance stratégique pour le secteur canadien de l'aérospatiale. Ces avions présentent un intérêt considérable tant pour le Canada et les États-Unis que pour leurs alliés européens. Selon les estimations, la valeur de ce programme pourrait atteindre des dizaines de milliards de dollars au cours des 20 prochaines années, ce qui créerait pour l'industrie canadienne de l'aérospatiale des possibilités d'exportation fort intéressantes.

Ventes internationales (hors des États-Unis)

En 2000-2001, la CCC a battu des records au chapitre des activités internationales. Les ventes internationales conclues avec 34 pays et l'Organisation des Nations Unies ont totalisé 464 millions de dollars. Il s'agit d'une augmentation de 57 p. 100 par rapport au volume enregistré en 1999-2000.

La CCC a donc encore une fois connu une bonne année au chapitre des activités internationales. L'ensemble des

ventes internationales englobait des ventes de véhicules blindés légers hors des États-Unis se chiffrant à 233 millions de dollars. Cette somme représente 35 p. 100 du volume d'affaires total de la CCC et inclut un large éventail de secteurs industriels ayant conclu des ventes fructueuses dans 33 pays autres que les États-Unis. Les ventes aux gouvernements étrangers représentaient la grande majorité (418 millions de dollars) du volume d'affaires. Ce volume était réparti comme suit :

- 233 millions de dollars pour la vente de VBL à l'Australie (56 p. 100 des ventes aux gouvernements étrangers) en vertu d'un contrat pluriannuel;
- 185 millions de dollars pour les ventes à d'autres gouvernements étrangers (excluant les VBL).

Les ventes aux organismes étrangers et aux acheteurs du secteur privé ont totalisé 46 millions de dollars (10 p. 100 des ventes aux gouvernements étrangers). Ces ventes étaient réparties comme suit :

- 40 millions de dollars pour les ventes aux acheteurs du secteur privé d'autres pays;
- 6 millions de dollars pour les ventes aux organismes étrangers.

Les ventes internationales de la CCC ont couvert un large éventail de secteurs industriels, notamment les véhicules, l'équipement ferroviaire, le matériel maritime, les technologies environnementales, les produits électriques et industriels, la construction, les aliments, le bétail, les carburants et combustibles, les technologies médicales, les technologies de pointe, les services et les aides à la formation. Parmi les acheteurs habituels de la CCC, les organismes des Nations Unies et les partenaires et clients appuyés par le Centre de recherches pour le développement international continuent d'offrir des marchés stables et attrayants aux exportateurs relativement peu expérimentés.

La CCC est fière de commanditer les Prix ontariens d'excellence en commerce international 2000.

Le ministre du Développement économique et du Commerce de l'Ontario, M. Bob Runciman (à gauche), avec M. Emechete Onuoha (à droite), vice-président, Planification stratégique, à la Corporation commerciale canadienne, présentent à M. Tim Eby (au centre), président de la société Wabi Iron & Steel Corp., le prix de la mention honorable pour la région du Nord.

Amérique latine

Au cours des derniers exercices, la CCC a accompli des progrès considérables sur le marché de l'Amérique latine. Tout indique que les entreprises canadiennes s'intéressent à ce marché et qu'elles peuvent tirer parti de l'aide de la CCC. En outre, avec les discussions en cours et le nouvel Accord de libre-échange des Amériques, la CCC se concentrera sur les possibilités de développement dans toute la région.

La Corporation met actuellement en œuvre différentes initiatives, par exemple :

- élaboration d'un programme national au Chili avec des partenaires qui ont manifesté une préférence pour la passation de contrats de gouvernement à gouvernement — cette initiative englobera un jour l'accès aux marchés des pays voisins, par exemple, l'Argentine, l'Uruguay et le Pérou;

- collaboration avec le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international et la Société pour l'expansion des exportations pour l'établissement de relations avec la nouvelle administration au Mexique;

- collaboration avec la Société pour le développement des exportations, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international et Alberta Economic Development pour la passation de marchés avec les principaux pays d'Amérique latine participant à des projets d'exploitation pétrolière et gazière et de grands projets d'infrastructure, notamment un projet au Venezuela.

Programme de paiements progressifs

Au cours de l'exercice écoulé, le Programme de paiements progressifs (PPP) a enregistré un volume d'affaires de 60 millions de dollars en concluant 36 contrats et a ainsi atteint l'objectif visé. Les exportations vers les pays autres que les États-Unis représentaient 42,5 p. 100 des projets s'inscrivant dans le cadre du PPP. À l'instigation de ses clients, la CCC s'est lancée dans toute une gamme de marchés non traditionnels — l'exportation de meubles d'hôtel, d'installations de mélange de saumure, de compresseurs d'air et de chandails de hockey vers des pays comme la Chine, Porto Rico, la Malaisie, la Russie et le Royaume-Uni. On observe d'ailleurs une diversification croissante des produits et des acheteurs.

Exploité en collaboration avec des institutions financières canadiennes et étrangères, le PPP améliore l'accès des PME exportatrices à des sources commerciales de préfinancement des ventes à l'exportation. Le Programme, qui en est maintenant à sa sixième année d'existence, intervient lorsqu'un exportateur ne peut s'entendre avec l'acheteur sur des paiements progressifs ou accélérés et que, par conséquent, la vente ne peut être financée au moyen des facilités de crédit internes déjà à la disposition de l'exportateur. Elle comble les besoins de trésorerie des entreprises en les aidant à obtenir un préfinancement des exportations auprès de l'une des 19 institutions financières participantes grâce à une marge de crédit particulière permettant de couvrir les coûts de production du projet visé.

Le savoir-faire de la Corporation en matière d'exportations et la marge de crédit particulière, combinés avec les compétences du prêteur en matière d'administration des capitaux, des comptes et de la sécurité, ainsi qu'avec la capacité de l'exportateur de conclure la vente, constituent une formule gagnante.

Amérique latine

Au cours des derniers exercices, la CCC a accompli des progrès considérables sur le marché de l'Amérique latine. Tout indique que les entreprises canadiennes s'intéressent à ce marché et qu'elles peuvent tirer parti de l'aide de la CCC. En outre, avec les discussions en cours et le nouvel Accord de libre-échange des Amériques, la CCC se concentrera sur les possibilités de développement dans toute la région.

La Corporation met actuellement en œuvre différentes initiatives, par exemple :

- élaboration d'un programme national au Chili avec des partenaires qui ont manifesté une préférence pour la passation de contrats de gouvernement à gouvernement — cette initiative englobera un jour l'accès aux marchés des pays voisins, par exemple, l'Argentine, l'Uruguay et le Pérou;
- collaboration avec le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international et la Société pour l'expansion des exportations pour l'établissement de relations avec la nouvelle administration au Mexique;
- collaboration avec la Société pour le développement des exportations, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international et Alberta Economic Development pour la passation de marchés avec les principaux pays d'Amérique latine participant à des projets d'exploitation pétrolière et gazière et de grands projets d'infrastructure, notamment un projet au Venezuela.

Programme de paiements progressifs

Au cours de l'exercice écoulé, le Programme de paiements progressifs (PPP) a enregistré un volume d'affaires de 60 millions de dollars en concluant 36 contrats et a ainsi atteint l'objectif visé. Les exportations vers les pays autres que les États-Unis représentaient 42,5 p. 100 des projets s'inscrivant dans le cadre du PPP. À l'instigation de ses clients, la CCC s'est lancée dans toute une gamme de marchés non traditionnels — l'exportation de meubles d'hôtel, d'installations de mélange de saumure, de compresseurs d'air et de chandails de hockey vers des pays comme la Chine, Porto Rico, la Malaisie, la Russie et le Royaume-Uni. On observe d'ailleurs une diversification croissante des produits et des acheteurs.

Exploité en collaboration avec des institutions financières canadiennes et étrangères, le PPP améliore l'accès des PME exportatrices à des sources commerciales de préfinancement des ventes à l'exportation. Le Programme, qui en est maintenant à sa sixième année d'existence, intervient lorsqu'un exportateur ne peut s'entendre avec l'acheteur sur des paiements progressifs ou accélérés et que, par conséquent, la vente ne peut être financée au moyen des facilités de crédit intérieures déjà à la disposition de l'exportateur. Elle comble les besoins de trésorerie des entreprises en les aidant à obtenir un préfinancement des exportations auprès de l'une des 19 institutions financières participantes grâce à une marge de crédit particulière permettant de couvrir les coûts de production du projet visé.

Le savoir-faire de la Corporation en matière d'exportations et la marge de crédit particulière, combinés avec les compétences du prêteur en matière d'administration des capitaux, des comptes et de la sécurité, ainsi qu'avec la capacité de l'exportateur de conclure la vente, constituent une formule gagnante.

Compte tenu du niveau élevé d'exportations enregistrées par les PME, le PPP est devenu l'un des services de la CCC les plus en demande.

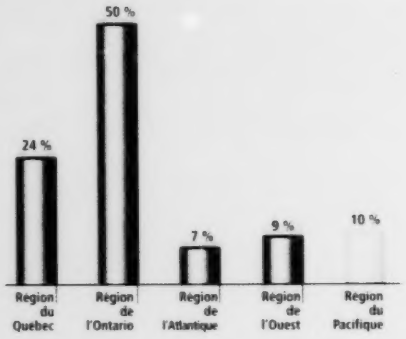
Succès des PME canadiennes

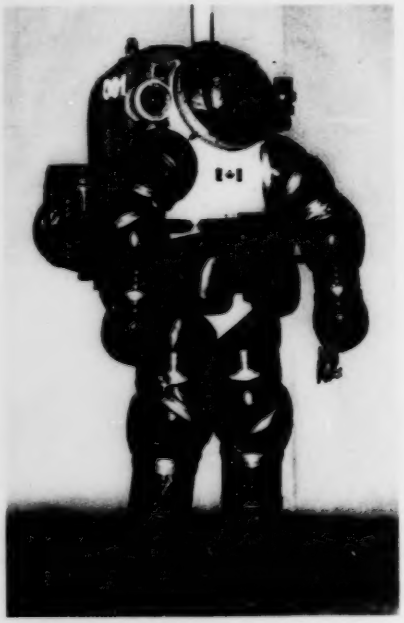
Les petites et moyennes entreprises (PME), dont le chiffre d'affaires annuel est inférieur à 25 millions de dollars, continuent de revêtir une grande importante pour la CCC et le gouvernement du Canada. Ces entreprises contribuent grandement à la croissance économique du Canada, en particulier du fait qu'elles sont plus nombreuses à relever le défi de l'exportation. Dans le cadre de l'enquête menée récemment sur la satisfaction de la clientèle, les PME se sont déclarées très satisfaites des services personnalisés offerts par la CCC, qui les aident à conclure des ventes à l'exportation. Au cours de l'exercice écoulé, 949 PME ont fait appel aux services de la CCC et, pour 136 d'entre elles, cette collaboration s'est traduite par des ventes à l'exportation totalisant 241 millions de dollars.

Les PME tirent largement parti du service de jumelage des soumissions avec les acheteurs américains, qui génère chaque jour de 200 à 400 possibilités de marchés publics avec l'administration fédérale américaine.

La CCC a par ailleurs aidé 190 entreprises à s'inscrire auprès de l'administration américaine afin de pouvoir présenter des soumissions pour des projets d'exportation. Nos services de soutien direct et de passation de contrat en tant que maître d'œuvre revêtent une importance particulière pour les PME rivalisant avec la concurrence sur des marchés où elles étaient peu connues et dont elles ne connaissaient guère les règlements et méthodes administratives.

Exportateurs de la CCC
(par région géographique)



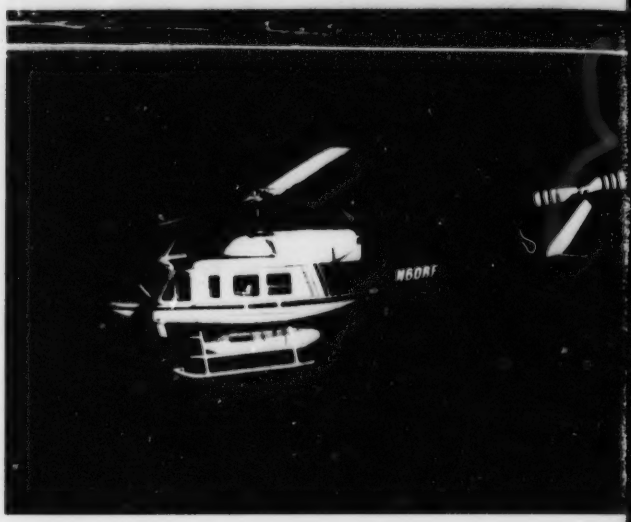


Hard Suits Inc., de Vancouver, fabricant d'équipement pressurisé de pointe pour la plongée en eaux profondes

Histoires à succès

La CCC aide à accroître la certitude en cartographie

Optech



La société **Optech Inc.** n'est pas une nouvelle venue dans le monde de l'exportation — les exportations représentent de 80 à 90 p. 100 de ses ventes. Cette entreprise créée il y a 27 ans se spécialise dans le développement d'appareils d'arpentage terrestre, marin et, plus récemment, atmosphérique faisant appel à un radar-laser (lidar). Les clients d'Optech ont l'habitude de l'inconnu. Ces sociétés essentiellement commerciales, établies dans le monde entier, effectuent des levés de terrains sur terre et sous l'eau. Toutefois, lorsqu'il s'agit d'équipement et de contrats, les clients d'Optech veulent des certitudes et ils les obtiennent.

Grâce aux services de la Corporation commerciale canadienne comme maître d'œuvre, le créateur de systèmes d'alignement et de détection au laser garantit à ses clients la bonne exécution des contrats — et un équipement de qualité supérieure. Cette garantie s'est d'ailleurs traduite par plusieurs contrats consécutifs avec une maison de commerce japonaise. En outre, Optech constate que la CCC peut l'aider à conquérir de nouveaux marchés. Tout en continuant d'explorer le marché japonais, elle a entrepris des discussions avec des clients éventuels dans d'autres pays d'Asie.

« Dès nos premières rencontres avec des clients potentiels, nous mettons en évidence le rôle de la CCC et son service de garantie de bonne exécution du contrat. Nous avons remarqué que cela produit généralement les résultats recherchés : le client a la garantie et nous avons le contrat. »

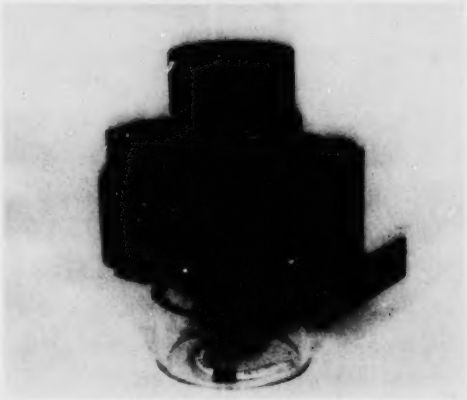
Doug Houston
Vice-président des Opérations, Optech Inc.
Toronto (Ontario)

Optech

CPI

Les bons partenariats reposent sur une communication efficace. Inversement, c'est parce qu'elle a su former de bons partenariats que la société **CPI Canada Inc., Division des communications et des produits médicaux**, est devenue le premier fournisseur au monde de klystrons pour les communications par satellite. Cette entreprise, qui compte 300 employés, exporte 98 p. 100 de sa production, principalement vers les États-Unis, l'Europe et l'Asie.

La Corporation commerciale canadienne est l'un des partenaires à la fois les plus utiles et les plus anciens de la société, avec laquelle elle travaille depuis plus de 45 ans pour l'aider à exporter son savoir-faire. C'est ainsi que CPI a conclu son plus récent marché avec le commandement des communications et de l'électronique de l'armée américaine (CECOM). C'est à l'issue d'appels d'offres que la société a décroché des contrats de réparation avec le commandement, la CCC ayant toujours agi à titre de maître d'œuvre. Le contrat le plus récent remporté par CPI, pour répondre aux besoins en klystrons pendant un an, atteint 1,5 million de dollars américains. Tous les contrats conclus avec le commandement prévoient une option d'achat annuelle pouvant être exercée pendant cinq années, option que le commandement a d'ailleurs toujours exercée.



La CCC aide CPI à offrir cette technologie prodigieuse aux marchés étrangers.

« C'est par l'entremise de la CCC que nous avons décroché tous nos contrats auprès des organismes du gouvernement américain. La CCC se porte garante des entreprises canadiennes et elle nous épargne bien des tracasseries, puisque nous n'avons pas à nous préoccuper des méthodes comptables américaines. Nous n'avons nullement l'intention de modifier nos arrangements avec la CCC. Il n'y a pas lieu de changer quelque chose qui fonctionne bien, si ce n'est pour l'améliorer encore! »

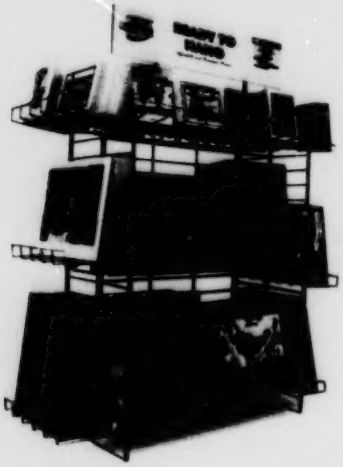
Klaus Beecker, vice-président au développement des affaires, CPI Canada Inc. Georgetown (Ontario)

Des petits commerçants à Wal-Mart — avec l'aide de la CCC, un fabricant montréalais fait affaire avec un géant nord-américain du commerce de détail.

Impressions Artissimo

Les gravures laminées des **Impressions Artissimo Inc.**, montées sur des plaques de bois et prêtes à suspendre, sont offertes dans une vingtaine de catégories, comprenant chacune quelque 40 images. Cette entreprise montréalaise créée il y a trois ans, qui achète les droits des œuvres qu'elle imprime, exporte près de 90 p. 100 de sa production, principalement vers le États-Unis, mais aussi vers le Mexique et d'autres marchés étrangers. Avec des clients de premier plan comme Ames et Wal-Mart, Artissimo avait tenté en vain d'obtenir du financement pour des projets particuliers. Lorsque la CCC est intervenue, la société a pu obtenir un gros contrat qu'elle n'aurait pas pu gérer seule.

Il s'agissait d'une situation urgente. Les commandes devaient être livrées à de nombreux grands magasins américains avant Noël. Les parties en cause — la CCC et la banque — ont dû agir vite, sans quoi Artissimo aurait perdu des ventes de plus de 750 000 $US. L'entreprise a obtenu une marge de crédit particulière pour son projet par l'entremise du Programme de paiements progressifs (PPP) et elle a respecté ses obligations.

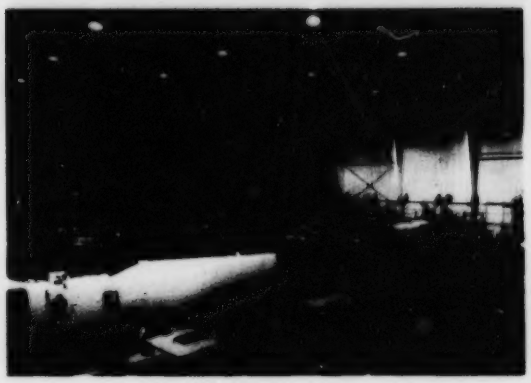


« Une fois que le PPP a été en place, tout a bien marché. Nous n'avons eu aucun problème. Je ne suis pas limité — si je reçois une commande de 5 millions de dollars, je peux y répondre. Le fait de pouvoir prospecter des clients en sachant que nous avons les ressources requises est extraordinaire. »

Michael Chaimberg, président, Artissimo Montréal (Québec)

IMP Group

Faut pas lâcher! C'est là le mot d'ordre que s'est imposé **IMP Group Limited, Aerospace Division (IMP Aerospace)** après l'échec en 1994 de sa tentative d'obtenir un contrat de services standard de maintenance et de réparation en dépôt (Standard Depot Level Maintenance) d'hélicoptères H-3 de la marine des États-Unis, qu'elle avait soumissionné avec un partenaire américain bien connu dans le cadre d'un accord général de passation de commandes (Basic Ordering Agreement — BOA). Non seulement l'entreprise de Halifax a-t-elle présenté une nouvelle soumission en 1998, mais elle a décidé de faire cavalier seul cette fois, en recourant aux bons offices de la Corporation commerciale canadienne (CCC). Le résultat? En avril 2000, IMP a décroché un contrat de réparation d'avions militaires américains d'une valeur de 50 millions de dollars américains, le plus gros qui ait jamais été attribué à un fournisseur canadien, et elle est en bonne voie de devenir un centre d'excellence dans son domaine d'expertise.



La CCC a aidé IMP à mettre sur pied dans les provinces de l'Atlantique un Centre d'excellence en maintenance d'hélicoptères.

« Nous avons eu d'excellentes relations avec la CCC. La Corporation nous a donné un appui solide tout au long des étapes de la soumission. Et bien sûr, la CCC a beaucoup d'expérience et veille toujours à défendre nos intérêts. »

Derek Kinsman, vice-président au marketing international, IMP Aerospace Halifax (Nouvelle-Écosse)

Neptec Design Group

Le Système de vision spatiale de l'orbiteur (OSVS), système révolutionnaire mis au point par la société **Neptec Design Group**, fait office d'œil électronique qui aidera les astronautes à guider le bras canadien sur les navettes spatiales et la Station spatiale internationale.

Le système que propose l'entreprise d'Ottawa « voit » l'évolution des conditions dans l'espace et y « réagit » pour aider les astronautes à positionner de façon rapide et précise la charge utile. Après les premiers essais menés au cours d'une mission spatiale en 1998, l'astronaute américain Jim Newman a formulé plusieurs recommandations dans le but d'améliorer la précision et l'efficacité opérationnelle du système et de le rendre plus convivial.

Les deux années consacrées au perfectionnement du système ont permis de résoudre tous les problèmes, et l'OSVS est devenu le système à la fine pointe que l'on avait prévu au départ.

Grâce à l'aide de la CCC, une technologie intelligente est employée à bord de la Station spatiale internationale.

« On a amélioré la convivialité, la robustesse, la flexibilité et le degré de précision de l'OSVS. Depuis le premier essai, ce système a été utilisé avec beaucoup de succès dans le cadre de quatre autres missions et il fera partie intégrante de deux missions à venir. Son avenir est fort prometteur. »

Jim Newman, astronaute de la NASA Houston (Texas)

neptec

Les pilotes de port comptent sur la technologie mise à leur disposition grâce à la CCC pour conduire les navires en toute sécurité jusqu'aux ports des Antilles.

Digital Port Control

Lorsque la société **Digital Port Control Inc. (DPC)** a entrepris de vendre son système de contrôle portuaire personnalisé à la Conférence douanière inter-Caraïbes, elle devait relever un défi unique en son genre : il lui fallait convaincre non pas un seul gouvernement étranger, mais bien quelques dizaines. Toutefois, grâce au soutien de la CCC, cette entreprise vancouveroise de 15 employés installe actuellement son système protégé de collecte, de traitement, de gestion et d'extraction de données en direct dans les bureaux des douanes de 35 pays des Antilles.

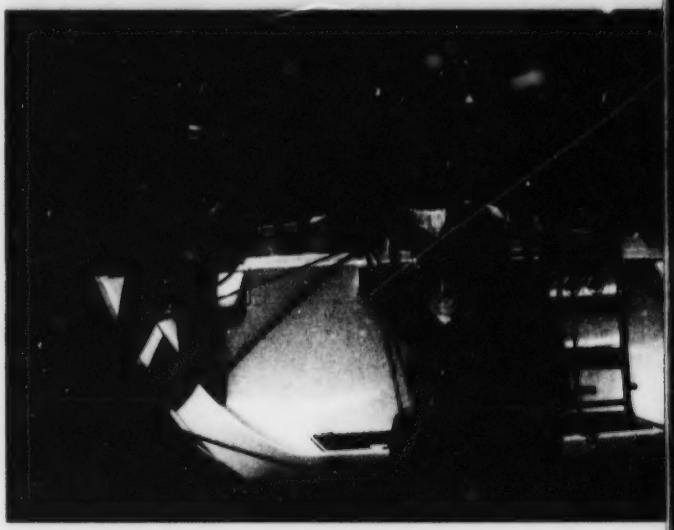
DPC a communiqué avec la CCC en mai 1999 en vue d'obtenir un soutien supplémentaire de l'État pour apaiser les hésitations du client. Elle n'a pas été déçue. La CCC a offert à la Conférence une garantie de bonne exécution unique bénéficiant de l'aval du gouvernement du Canada. De plus, il n'a fallu que quelques semaines avant que la CCC, agissant à titre de maître d'œuvre, et la Conférence signent le contrat (d'une valeur de près de 500 000 $US), dont les modalités avaient été approuvées par DPC. L'entreprise met actuellement en place les 40 premiers postes de travail aux bureaux des douanes des différents ports.

DPC

DIGITAL PORT CONTROL

« La CCC nous a remis une excellente lettre de présentation à emporter dans le sud du Pacifique, où nous avons un nouveau projet, et ce n'est là qu'une étape préliminaire. Nous sommes extrêmement bien placés, grâce à la garantie à toute épreuve offerte par le gouvernement du Canada. »

Bob Potter, président, DPC
Vancouver (Colombie-Britannique)



Organisation, initiatives et régie interne

M. Douglas Barrigan (à gauche), président de la CCC, et l'honorable Pierre S. Pettigrew, ministre du Commerce international

La CCC assure ses services par l'entremise d'une organisation de 90 employés en poste principalement à Ottawa. Elle peut compter sur un effectif composé de travailleurs intellectuels hautement qualifiés possédant des compétences particulières dans le domaine de la passation des marchés, de la gestion financière, de la gestion du risque, de la négociation et de la promotion des affaires à l'échelle internationale. Travaux publics et Services gouvernementaux Canada (TPSGC) fournit à la Corporation des services spécialisés de passation de contrats, mettant à contribution quelque 45 équivalents temps plein selon le principe de la négociation des coûts. En outre, la CCC travaille en partenariat avec des particuliers et des organisations des provinces pour améliorer sa capacité de promotion des affaires dans les régions.

La Corporation privilégie la diversité et s'efforce de répondre aux besoins particuliers des exportateurs tout en reflétant la mosaïque canadienne dans son milieu de travail. Ainsi, les femmes constituent 52 p. 100 de l'effectif de la CCC et elles sont présentes à tous les niveaux de l'organisation. L'effectif est bilingue (77 p. 100) et représentatif de la population : 42 p. 100 des employés se déclarent de langue maternelle française, comparativement à 58 p. 100 de langue maternelle anglaise. Au moins 20 p. 100 du personnel parle une langue supplémentaire autre que le français et l'anglais, ce qui accroît la capacité de la CCC de remplir son mandat dans un contexte international. Les employés mettent au service de la Corporation une expérience et une formation fort variées — 70 p. 100 des employés ont mené à terme des études post-secondaires et 35 p. 100 avaient travaillé dans le secteur privé avant de joindre les rangs de la CCC.

La Corporation, dont le siège social se trouve à Ottawa, a des bureaux régionaux à Halifax, Montréal, Toronto et Vancouver. En outre, grâce à des partenariats, elle est représentée à Toronto — Ontario Export inc. —, à Regina — le Saskatchewan Trade & Export Partnership Office — et à Calgary — le bureau d'Alberta Economic Development.

À mesure que la clientèle de la CCC s'accroît et que les exportateurs canadiens ciblent des marchés étrangers précis, le personnel de la CCC doit se dépasser pour suivre le rythme des changements dans l'industrie, la technologie, les attentes des acheteurs et les marchés. Le milieu de travail doit privilégier la souplesse organisationnelle, promouvoir l'excellence sur le plan du rendement et favoriser, en matière de prestation des services, une approche davantage conforme à la culture d'entreprise.

La Corporation a adopté des stratégies de gestion des ressources humaines qui lui permettront de relever efficacement ces défis :

- Elle a élaboré avec l'aide du personnel un plan d'évaluation des emplois qui fait ressortir les compétences et les habiletés déterminantes pour son succès.

- Elle a éliminé les obstacles artificiels entre les familles d'emplois et introduit des cheminements professionnels internes appropriés pour faciliter le perfectionnement et l'affectation du personnel de manière à répondre aux nouvelles exigences des entreprises.

- On a remanié la structure de rémunération pour aider la Corporation à faire en sorte qu'elle soit comparable à celle offerte par une combinaison déterminée d'organisations des secteurs privé et public.

Des négociations avec les représentants du personnel syndiqué débuteront au début de l'été en vue de mettre la dernière main à cette nouvelle approche.

La CCC a amorcé une période de transition, où elle perdra certains de ses employés les plus chevronnés en raison des départs à la retraite et de changements de carrière. Le taux de roulement de 15 p. 100 enregistré en 2000-2001 est nettement plus élevé que la moyenne de 8 p. 100 établie au cours des cinq derniers exercices. Toutefois, la Corporation a adopté au début de l'exercice des stratégies de recrutement et de perfectionnement efficaces et elle a maintenu l'effectif complet tout au long de la période visée. En outre, elle a mis en place un programme destiné à recenser les gestionnaires intermédiaires et à leur assurer une formation de chefs d'équipe pour ainsi les préparer à assumer un rôle de gestionnaire supérieur dans l'avenir.

Dans le cadre de sa stratégie de remaniement, la CCC s'efforcera tout particulièrement d'attirer du personnel professionnel spécialisé dans ses domaines de prédilection — l'aérospatiale et la défense, les technologies environnementales, les transports, la technologie de l'information et les biens de consommation — et d'assurer son perfectionnement et son maintien en poste.

L'investissement de la CCC dans les ressources humaines permettra de compter sur une équipe dynamique pour relever les défis du commerce international.

Technologie de l'information

La CCC continuera de perfectionner et d'enrichir ses systèmes automatisés pour permettre d'intégrer les données sur le marketing et la promotion des affaires avec celles concernant les activités ou les transactions. Grâce à l'intégration des données, les gestionnaires disposeront d'un plus large éventail de renseignements pour cerner les tendances, évaluer les résultats et apporter des correctifs en cours de route, de manière à administrer les activités de la CCC dans une perspective de ventes et de marketing proactifs tout en continuant de gérer ses activités actuelles plus efficacement à l'aide de données provenant d'une seule source.

Par ailleurs, la CCC se conforme aux exigences du programme Gouvernement en direct et elle devra au cours des prochains exercices remanier ses méthodes administratives, rafraîchir son infrastructure des télécommunications et préparer ses employés de tous les niveaux en vue des possibilités et des défis qu'entraîneront les modalités électroniques de prestation des services.

Pour relever ces défis, la CCC a lancé plusieurs initiatives en 2000-2001.

- Le projet de renouvellement des logiciels permettra de trouver une solution en matière de technologie de l'information propre à remplacer les solutions personnalisées et de série employées à l'heure actuelle et à fournir les logiciels pour la mise en œuvre de mécanismes de commerce électronique dans l'avenir. La procédure de sélection des produits est presque terminée et la CCC prévoit d'amorcer la phase de mise en œuvre au début de juin, pour passer entièrement aux nouveaux logiciels au début de 2002.

- Dans le cadre de Gouvernement en direct, la CCC a formé un partenariat avec Industrie Canada et une entreprise privée, afin d'offrir aux fournisseurs canadiens un outil en direct commun pour l'enregistrement et le maintien de leur profil dans une base de données centrale (SourceCan). Des ressources ont été consacrées à l'élaboration, à l'essai et à la mise en œuvre d'une interface avec SourceCan, qui permettra à la CCC de faire passer le nombre de fournisseurs potentiels de 8 000 à 30 000 entreprises environ. La CCC pourra en outre offrir ainsi ses services à un plus large éventail d'entreprises susceptibles d'en bénéficier. Enfin, d'autres organisations désireuses de se brancher à SourceCan pourront s'en inspirer.

- La CCC a amorcé une étude sur la gestion de l'information, pour déterminer les pratiques exemplaires qui pourraient être mises en place afin d'améliorer la gestion des documents au sein de la Corporation, dans le but de consigner et de classifier les documents témoignant de son historique pour s'en servir ultérieurement.

- L'amélioration de l'automatisation vient à l'appui du Programme de paiements progressifs dans le but de réduire la charge de travail manuel et d'accroître la précision des données.

Lignes directrices en matière d'environnement

Des projets d'exportation complexes prévoyant la construction d'une infrastructure matérielle lourde peuvent avoir une incidence mesurable sur le milieu géographique, social et culturel où sont réalisés ces projets. Il est donc important de veiller à ce que les pratiques administratives et les projets entrepris par les exportateurs canadiens soient respectueux de l'environnement.

En plus d'évaluer le risque administratif, financier et technique, il est important de mesurer l'incidence que peut avoir un projet d'immobilisations dans une perspective environnementale et également de recenser des façons d'atténuer les vulnérabilités environnementales.

Bien que la Corporation commerciale canadienne n'ait entrepris aucun grand projet d'immobilisations à l'étranger en 2000-2001, elle continue de souscrire aux lignes directrices établies sur les projets d'immobilisations. La CCC applique de son propre gré son cadre d'examen environnemental dans tous les projets d'immobilisations. Avant que la CCC accepte de participer à un projet d'immobilisations, celui-ci doit être soumis à une évaluation environnementale aux frais de l'exportateur. La CCC conservera une approche prudente et consciencieuse en ce qui a trait aux projets d'immobilisations.

Par ailleurs, la CCC suit de près les discussions portant sur l'environnement au sein de l'Organisation de

coopération et de développement économiques (OCDE), en plus de participer aux discussions entre les organismes fédéraux consacrées à l'approche de la Société pour l'expansion des exportations en matière d'évaluation environnementale. Ces discussions continueront d'orienter les correctifs à apporter au cadre d'examen environnemental de la CCC. En outre, la Corporation continuera de travailler avec l'Agence canadienne d'évaluation environnementale afin d'assurer que ce cadre demeure efficace.

Responsabilité sociale de la CCC

En plus de leurs préoccupations habituelles relatives au bien-être économique, les consommateurs, les parties intéressées et les pouvoirs publics s'intéressent de plus en plus à l'effet que peut avoir l'activité commerciale sur la prospérité sociale, la qualité de la régie interne et les droits de la personne. La responsabilité sociale de la CCC a trait à la mesure dans laquelle ses méthodes administratives reflètent les principes éthiques protégeant la collectivité, les droits de la personne et l'environnement.

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international pilote un processus en cours en collaboration avec les représentants des entreprises canadiennes et portant sur la responsabilité sociale de la CCC dans le contexte des transactions commerciales internationales. La Corporation continue de suivre de près les travaux du Ministère dans ce domaine et donnera suite en conséquence aux recommandations pertinentes résultant du processus.

Conformément à la volonté du gouvernement du Canada d'encourager les méthodes administratives éthiques au pays et à l'étranger en conformité avec la *Loi sur la corruption d'agents publics étrangers* (adoptée par le Parlement en 1999), les contrats de la CCC renferment maintenant des dispositions interdisant la corruption de fonctionnaires au Canada et à l'étranger. De surcroît, la CCC élabore actuellement un code de déontologie pour les membres de son personnel et de son conseil en consultant pour ce faire les ministères et organismes fédéraux compétents en la matière.

En 2000-2001, la CCC a commandité un prix pour le rendement sur le plan social, éthique et environnemental. Le prix a été attribué à NEXEN Inc., anciennement Canadian Occidental Petroleum Ltd., pour son éthique d'entreprise et les efforts qu'elle déploie pour intégrer systématiquement les parties intéressées de la collectivité locale à son processus décisionnel tout en établissant l'équipement urbain approprié dans la conception et la mise en œuvre de projets lorsqu'elle travaille dans un pays en développement.

Régie interne

« La régie des sociétés décrit le processus et la structure de surveillance de la direction et de la gestion d'une société d'État, grâce auxquels elle peut remplir son mandat et atteindre ses objectifs efficacement. » (Rapport du vérificateur général du Canada à la Chambre des communes, décembre 2000, page 18-5)

Contrairement aux sociétés privées, les sociétés d'État comme la CCC sont établies dans le but de réaliser certains objectifs de la politique publique, tout en exerçant leurs activités dans un contexte commercial.

Dans son rapport de décembre 2000, le vérificateur général affirme qu'« une attention toute particulière doit être accordée à trois aspects essentiels à la régie des sociétés d'État ». Il s'agit notamment de renforcer les conseils d'administration, d'améliorer l'efficacité des comités de vérification et de procéder à un examen plus rigoureux des plans d'entreprise des sociétés d'État ainsi qu'à un examen régulier de leur mandat.

Bien que le conseil soit d'accord avec l'essentiel des observations du vérificateur général sur le régime dans

son ensemble, il estime que l'évolution récente des pratiques de régie de la CCC est positive et remarquable à la lumière de ces observations.

Renforcement du conseil

Au cours de l'exercice, quatre nouveaux membres ont été nommés au conseil, soit trois pour remplacer des membres qui quittaient leurs fonctions et un pour faire passer le nombre de membres de six à sept. En collaboration avec les membres, le président a élaboré les critères régissant la nomination des nouveaux membres, notamment l'expérience des exportations, la connaissance des secteurs d'activité et l'équilibre entre les régions et les sexes ainsi que le profil de compétences personnelles. Ces critères s'inspirent de modèles provenant d'autres sociétés d'État et tiennent compte des besoins particuliers de la Corporation relativement aux défis qu'elle doit relever et aux stratégies qu'elle a adoptées en ce qui a trait à ses activités commerciales.

Le président a travaillé en étroite collaboration avec le bureau du ministre responsable de la CCC, en l'occurrence l'honorable Pierre S. Pettigrew, pour dresser une liste préliminaire de candidats potentiels, à partir de laquelle les nouveaux membres ont été finalement choisis et nommés par décret. Le Conference Board a donné une séance d'orientation et de formation à l'intention des membres en octobre 2000 et le président et la secrétaire participent régulièrement au forum du Conference Board sur la régie des entreprises publiques.

Le conseil demeure un petit groupe, qui réalise la plus grande partie de ses travaux au cours de séances plénières plutôt que dans le cadre de comités permanents. En vertu de la *Loi sur la Corporation commerciale canadienne*, le président est tenu d'agir à la fois en qualité de président de la CCC et de président du conseil. Le gouvernement a exprimé son intention de modifier la législation pour dissocier ces deux rôles.

D'ici là, le conseil a élaboré une technique reposant sur la pratique parlementaire pour adapter le concept de « premier administrateur », de plus en plus employé dans le secteur privé lorsqu'une seule personne occupe les postes de président du conseil et de président de la CCC, de manière à conférer au conseil une plus grande indépendance dans ses interactions avec la direction. Pour mener ses activités habituelles, le conseil se constitue en comité plénier, sous la présidence d'un de ses membre, puis il reprend son statut de conseil pour communiquer ses résultats à la fin de ses réunions.

En 2000-2001, le conseil a créé un sous-comité de la rémunération pour examiner le rendement du président et formuler à l'intention du ministre une recommandation sur le rajustement de son traitement en fonction de son rendement et des recommandations du Comité consultatif sur le maintien en poste et la rémunération du personnel de direction concernant les échelles salariales des présidents des sociétés d'État.

Fonction de vérification efficace

Le Comité de vérification de la CCC constitue la principale tribune de discussion du conseil sur la gestion des finances et des risques. Il se compose de trois administrateurs de l'extérieur, tous des analystes et gestionnaires financiers chevronnés et versés en gestion financière.

Le Comité de vérification a examiné en détail et approuvé le Plan de vérification proposé par les vérificateurs externes de la Corporation (le Bureau du vérificateur général) concernant leur examen des états financiers pour l'exercice en 2000-2001. Le Comité a examiné les états financiers de la CCC et l'état d'avancement des contrats actifs au cours de chaque trimestre et à la fin de l'exercice. Il a approuvé le recours par la Corporation aux services d'un vérificateur interne contractuel et s'est entendu avec la direction sur un programme pluriannuel systématique de vérification, dont les résultats doivent être portés à l'attention du Comité.

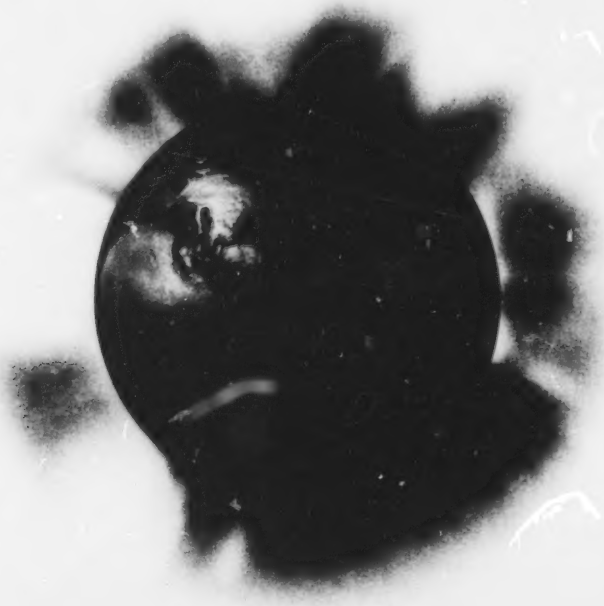
Compte tenu de l'intention de la Corporation d'adopter une approche plus proactive en vue de constituer un plus grand portefeuille de contrats dans certains pays, le Comité de vérification a travaillé en collaboration avec la direction tout au long de l'exercice afin d'élaborer un cadre de gestion des risques pour les pays où sont concentrées les activités de la CCC. En élaborant le cadre, le Comité a dû parvenir à un équilibre entre la maximisation de l'incidence de la Corporation sur le commerce (le principal mandat qui lui est dévolu en matière de politique publique) et l'ampleur de ses ressources en capitaux, qui limite la portée du risque commercial que l'on peut se permettre de courir pour ce qui est du bilan de la CCC.

Examen du mandat

En 2000-2001, le conseil a participé étroitement à la formulation d'une proposition à l'intention du gouvernement sur l'orientation à long terme que devrait adopter la Corporation ainsi qu'à l'examen mené à cette fin.

Après la nomination d'un président à plein temps en 1999, le conseil a autorisé une série d'études et de consultations externes pour examiner le rôle et le mandat de la CCC et cerner les exigences de mise en œuvre. Ces études, réalisées par Stikeman Elliott et d'autres experts-conseils, sont résumées dans le *Rapport annuel* de la Corporation de 1999-2000. Elles ont été présentées au conseil pour l'exercice 2000-2001, en même temps que les réponses de la direction.

Le conseil et le Comité de vérification se sont réunis 12 fois au cours de l'exercice. Les dépenses, estimées à 30 000 $, englobent les avances annuelles, les honoraires aux taux approuvés par le gouvernement, ainsi que les coûts liés aux déplacements et aux réunions. En octobre 2000, le Bureau du Conseil privé a autorisé de nouveaux honoraires fondés sur les recommandations de son comité consultatif. Ces honoraires n'ont pas encore été mis en place.



Examen et analyse de la gestion financière

Généralités

La gestion financière de la CCC s'avère complexe, car il s'agit d'une organisation financée au moyen de fonds provenant de trois sources importantes mais distinctes :

- le crédit, qui est examiné avec les représentants du gouvernement, recommandé et approuvé par le conseil d'administration de la CCC et le ministre, puis approuvé par le Conseil du Trésor et en bout de ligne voté par le Parlement du Canada;
- les intérêts créditeurs générés par les opérations de trésorerie, déterminés selon l'investissement quotidien de l'excédent d'encaisse le cas échéant;
- le recouvrement des coûts et les revenus d'escompte à terme découlant des services offerts aux exportateurs.

Ces sources de financement sont destinés à couvrir les frais d'administration de la Corporation — salaires, déplacements, télécommunications, systèmes informatiques et loyer. Elles servent également à financer les pertes sur les contrats d'exportation, appelées pour les besoins des états financiers « frais contractuels supplémentaires ». Au besoin, la Corporation a recours aux services de Travaux publics et Services gouvernementaux Canada pour l'exécution de ses contrats d'exportation. Enfin, la Corporation engage des frais juridiques pour remédier aux litiges portant sur des contrats et des revendications.

Bilan

En raison de son statut d'intermédiaire sur les marchés internationaux, certains aspects du bilan et de l'état des résultats de la Corporation donnent lieu à des résultats uniques en leur genre. Par exemple, les débiteurs

étrangers et les paiements progressifs versés aux exportateurs canadiens figurant à l'actif au bilan sont presque complètement compensés par les créditeurs et les charges à payer aux exportateurs canadiens ainsi que par les paiements progressifs provenant des clients étrangers. Cet état de choses est attribuable au fait que, en sa qualité d'organisme de vente à l'exportation, lorsque la CCC établit une facture à un acheteur étranger à la suite de la livraison de biens ou de la prestation de services, celle-ci reçoit une facture équivalente de l'exportateur canadien qui a produit et fourni les biens. L'état des résultats en témoigne d'ailleurs, car les revenus de la CCC provenant des contrats d'exportation appelés « contrats facturés » correspondent parfaitement à une somme équivalente représentant le coût des biens vendus en vertu des contrats d'exportation appelé « coûts des contrats facturés ».

L'encaisse de la Corporation est un autre exemple de son caractère distinctif lié à son rôle d'intermédiaire commercial. Avec environ 1 milliard de dollars qui transitent au sein de la Corporation au cours de l'exercice par suite des contrats conclus, les sommes reçues des acheteurs étrangers relativement aux contrats ne sont pas toutes remises immédiatement à l'exportateur canadien. Pour assumer les responsabilités de fiduciaire qui lui incombent envers l'acheteur étranger en vertu du contrat, la Corporation, selon la diligence nécessaire, retiendra comme cautionnement d'exécution des paiements prévus en vertu des contrats, qu'elle versera lorsque l'exportateur canadien aura rempli les exigences du contrat. Il arrive par ailleurs que l'acheteur étranger choisisse de verser des paiements à la Corporation avant de recevoir les biens ou services ou au terme de certaines étapes (« paiements accélérés »), en comptant sur la Corporation pour investir ces sommes au nom de l'acheteur étranger. En 2000-2001, le solde de l'encaisse et des placements de la Corporation s'établissait à environ 162 millions de dollars, mais 146 millions appartenaient soit à l'acheteur étranger, soit à l'exportateur canadien. Par conséquent, la situation de la Corporation en ce qui a trait à l'encaisse et aux placements ne reflète pas sa propre situation financière.

C'est pourquoi le portrait de l'actif et du passif de la Corporation peut changer radicalement d'un exercice à l'autre selon la taille du portefeuille de contrats d'exportation et les modalités de chaque contrat d'exportation en faisant partie. Par exemple, l'actif total du dernier exercice se chiffre à 573 millions de dollars, comparativement à 356 millions pour l'exercice antérieur.

Orientation future

Compte tenu du plan d'action du Canada en matière de gestion financière, il sera de plus en plus important que la CCC génère dans l'avenir des revenus supplémentaires provenant de sources autres que parlementaires et qu'elle gère ses dépenses en conséquence. La Corporation estime qu'il est possible d'accroître les revenus issus des services offerts en adoptant une stratégie commerciale plus proactive et en offrant des services qui justifieraient le recours à une tarification plutôt qu'au recouvrement de coûts pour l'imposition de frais. Au fur et à mesure que la Corporation s'efforcera de mettre en œuvre cette stratégie financière à long terme, elle demandera l'aide du gouvernement pour procéder aux modifications législatives requises, injecter du capital de risque supplémentaire et stabiliser le financement de fonctionnement à long terme à l'appui de cet objectif.

Rétrospective quinquennale

pour les exercices terminés le 31 mars (en milliers de dollars)

REVENUS	1996-1997	1997-1998	1998-1999	1999-2000	2000-2001	2000-2001 Budget d'exploitation
Contrats facturés	904 637	953 253	788 709	897 726	989 216	1 192 833
Recouvrement de coûts	1 208	1 818	1 747	3 183	3 890	2 560
Intérêts créditeurs et autres revenus	1 183	1 191	1 880	2 812	3 908	1 570
Gain (perte) sur change	516	495	1 040	(728)	1 855	(250)
Crédit parlementaire	10 941	10 738	10 443	12 548	13 869	13 761

Dépenses	1996-1997	1997-1998	1998-1999	1999-2000	2000-2001	2000-2001 Budget d'exploitation
Coûts des contrats facturés	904 637	953 253	788 709	897 726	989 216	1 192 833
Frais contractuels supplémentaires	254	261	1 057	3 345	2 876	1 000
Frais d'administration :						
Services assurés par Travaux publics et Services gouvernementaux Canada	3 108	3 701	3 083	3 700	4 155	3 950
Autres frais d'administration	9 468	9 587	10 027	10 363	14 553	12 741
Frais juridiques et débours	390	428	293	216	155	700
Résultats d'exploitation nets	628	265	650	191	1 783	(750)

Rétrospective quinquennale

pour les exercices terminés le 31 mars

INDICATEURS DE RENDEMENT FINANCIER	1996-1997	1997-1998	1998-1999	1999-2000	2000-2001	2000-2001 Objectif
Frais contractuels supplémentaires en pourcentage du volume d'affaires	0,1	0,1	0,1	0,3	0,2	0,2
Provision pour créances douteuses en pourcentage des débiteurs	0,9	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0
Temps requis pour payer les exportateurs						
Paiements habituels	*26 jours	*23 jours	31 jours	31 jours	32 jours	30 jours
Programme de paiements accélérés	—	—	17 jours	16 jours	16 jours	15 jours
Résultats d'exploitation nets en pourcentage du volume d'affaires	1,2	1,0	1,3	1,1	0,9	1,8

INDICATEURS DE RENDEMENT COMMERCIAL	1996-1997	1997-1998	1998-1999	1999-2000	2000-2001	2000-2001 Objectif
Nombre de clients servis	1 310	1 759	1 883	1 810	1 795	2 100
Entreprises ayant conclu des contrats par l'entremise de la CCC	288	275	276	280	273	310
Volume d'affaires	0,859 M $	1,020 M $	0,748 M $	1,113 M $	1,338 M $	1,2-1,4 M $

Pour les exercices 1996-1997 et 1997-1998, les résultats étaient fondés sur une moyenne pondérée des paiements habituels et du Programme de paiements accélérés.

Au cours des cinq derniers exercices, la Corporation a très bien réussi à gérer son budget dans les limites du crédit parlementaire alloué et des autres sources de revenus et elle a affiché un excédent pour chaque exercice. Divers éléments expliquent son succès à cet égard : l'adoption d'une politique de recouvrement de coûts, que les clients acceptent de plus en plus; la gestion prudente des risques inhérents au portefeuille de contrats d'exportation; la reconnaissance, par le gouvernement, de la nécessité d'une ligne budgétaire et l'attribution de crédits pour assurer les activités de base et, enfin, la diligence dans l'engagement de frais d'administration au titre du budget.

Rétrospective quinquennale

pour les exercices terminés le 31 mars (en milliers de dollars)

Contrats facturés	904 637	953 253	788 709	897 726	989 216	1 192 833
Recouvrement de coûts	1 208	1 818	1 747	3 183	3 890	2 560
Intérêts créditeurs et autres revenus	1 183	1 191	1 880	2 812	3 908	1 570
Gain (perte) sur change	516	495	1 040	(728)	1 855	(250)
Crédit parlementaire	10 941	10 738	10 443	12 548	13 869	13 761

Coûts des contrats facturés	904 637	953 253	788 709	897 726	989 216	1 192 833
Frais contractuels supplémentaires	254	261	1 057	3 345	2 876	1 000
Frais d'administration :						
Services assurés par Travaux publics et Services gouvernementaux Canada	3 108	3 701	3 083	3 700	4 155	3 950
Autres frais d'administration	9 468	9 587	10 027	10 363	14 553	12 741
Frais juridiques et débours	390	428	293	216	155	700
Résultats d'exploitation nets	628	265	650	191	1 783	(750)

Rétrospective quinquennale

pour les exercices terminés le 31 mars

INDICATEURS DE RENDEMENT FINANCIER	1996-1997	1997-1998	1998-1999	1999-2000	2000-2001	2000-2001 Objectif
Frais contractuels supplémentaires en pourcentage du volume d'affaires	0,1	0,1	0,1	0,3	0,2	0,2
Provision pour créances douteuses en pourcentage des débiteurs	0,9	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0
Temps requis pour payer les exportateurs						
Paiements habituels	*26 jours	*23 jours	31 jours	31 jours	32 jours	30 jours
Programme de paiements accélérés	—	—	17 jours	16 jours	16 jours	15 jours
Résultats d'exploitation nets en pourcentage du volume d'affaires	1,2	1,0	1,3	1,1	0,9	1,8

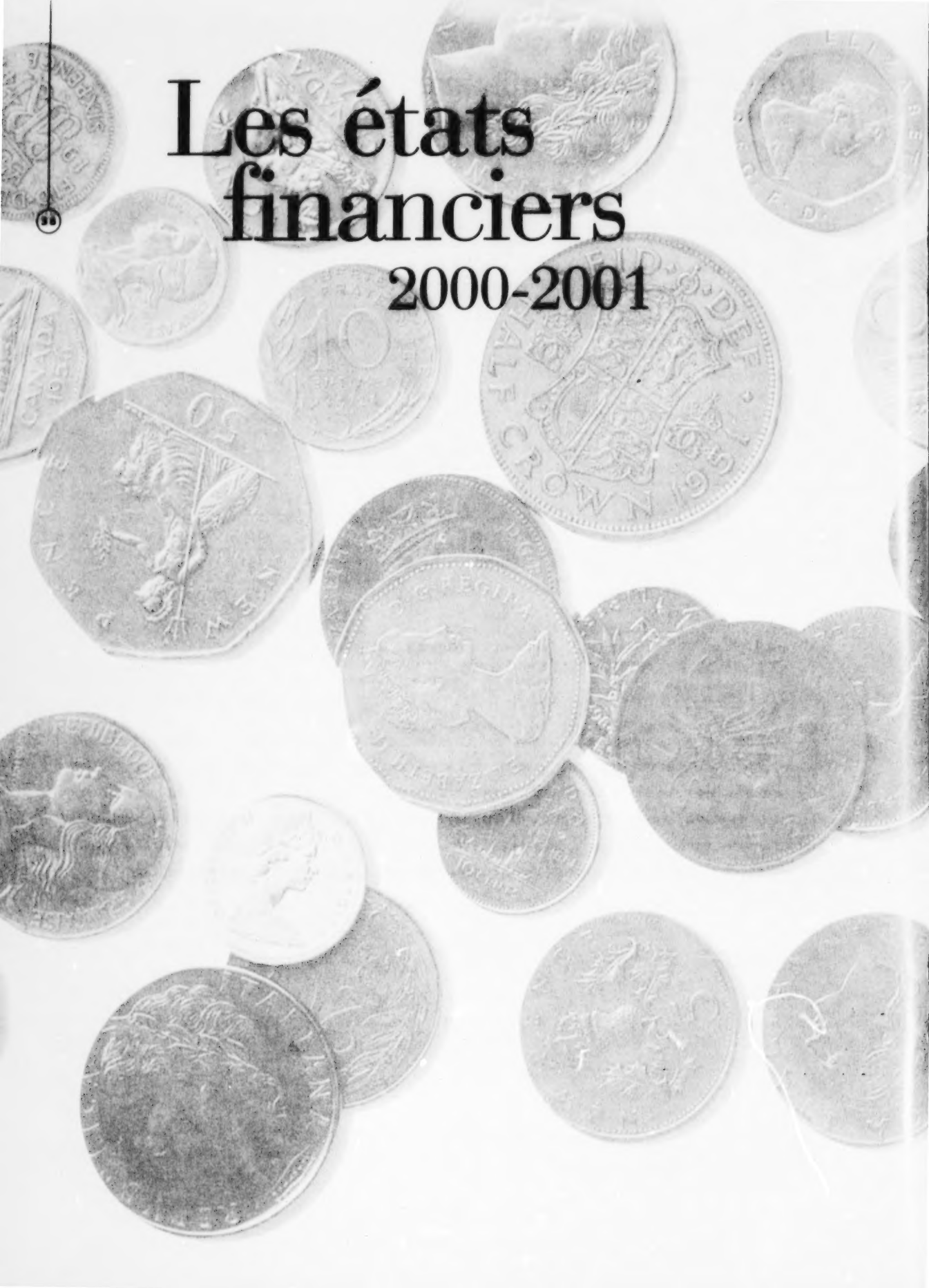
INDICATEURS DE RENDEMENT COMMERCIAL	1996-1997	1997-1998	1998-1999	1999-2000	2000-2001	2000-2001 Objectif
Nombre de clients servis	1 310	1 759	1 883	1 810	1 795	2 100
Entreprises ayant conclu des contrats par l'entremise de la CCC	288	275	276	280	273	310
Volume d'affaires	0,859 M $	1,020 M $	0,748 M $	1,113 M $	1,338 M $	1,2-1,4 M $

*Pour les années 1996-1997 et 1997-1998, le résultat avant frais ou prestations de paiement habituels et du Programme de paiements accélérés.

Au cours des cinq derniers exercices, la Corporation a très bien réussi à gérer son budget dans les limites du crédit parlementaire alloué et des autres sources de revenus et elle a affiché un excédent pour chaque exercice. Divers éléments expliquent son succès à cet égard : l'adoption d'une politique de recouvrement de coûts, que les clients acceptent de plus en plus; la gestion prudente des risques inhérents au portefeuille de contrats d'exportation; la reconnaissance, par le gouvernement, de la nécessité d'une ligne budgétaire et l'attribution de crédits pour assurer les activités de base et, enfin, la diligence dans l'engagement de frais d'administration au titre du budget.

Les états financiers

2000-2001



RESPONSABILITÉ DE LA DIRECTION À L'ÉGARD DES ÉTATS FINANCIERS

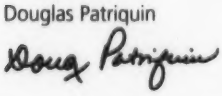
Les états financiers de la Corporation commerciale canadienne et tous les éléments d'information inclus dans ce rapport relèvent de la responsabilité de la direction et ont été approuvés par le conseil d'administration. Les états ont été préparés en conformité avec les principes comptables généralement reconnus du Canada, à partir des estimations et jugements les plus judicieux de la direction, selon le cas. L'information financière présentée ailleurs dans le rapport annuel concorde avec les états.

Dans l'exercice de sa responsabilité en matière de communication de l'information financière, la direction tient et utilise des pratiques et systèmes de contrôle des finances et de la gestion destinés à fournir une assurance raisonnable que les opérations sont autorisées, les actif protégés et les comptes requis maintenus. Ces contrôles et pratiques visent à assurer la conduite ordonnée des activités, l'exactitude des registres comptables, la préparation en temps opportun d'une information financière fiable et le respect des politiques et exigences législatives de l'entité.

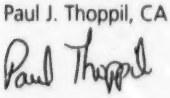
Le Comité de la vérification surveille les responsabilités de la direction de tenir des systèmes de contrôle convenables et d'assurer la qualité de l'information financière communiquée. Les vérificateurs externes de la Corporation ont libre accès au Comité de la vérification pour discuter des résultats de leurs travaux et exprimer leurs préoccupations et opinions.

Le vérificateur indépendant, soit la vérificatrice générale du Canada, est chargé de vérifier les opérations et états financiers de la Corporation et de publier son rapport à ce sujet.

Le président,
Douglas Patriquin



Le chef des finances,
Paul J. Thoppil, CA



Ottawa, Canada
Le 15 juin 2001

RAPPORT DU VÉRIFICATEUR

Au ministre du Commerce international

J'ai vérifié le bilan de la Corporation commerciale canadienne au 31 mars 2001 et les états des résultats et des bénéfices non répartis et des flux de trésorerie de l'exercice terminé à cette date. La responsabilité de ces états financiers incombe à la direction de la Corporation. Ma responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces états financiers en me fondant sur ma vérification.

Ma vérification a été effectuée conformément aux normes de vérification généralement reconnues du Canada. Ces normes exigent que la vérification soit planifiée et exécutée de manière à fournir l'assurance raisonnable que les états financiers sont exempts d'inexactitudes importantes. La vérification comprend le contrôle par sondages des informations probantes à l'appui des montants et des autres éléments d'information fournis dans les états financiers. Elle comprend également l'évaluation des principes comptables suivis et des estimations importantes faites par la direction, ainsi qu'une appréciation de la présentation d'ensemble des états financiers.

À mon avis, ces états financiers donnent, à tous les égards importants, une image fidèle de la situation financière de la Corporation au 31 mars 2001 ainsi que des résultats de son exploitation et de ses flux de trésorerie pour l'exercice terminé à cette date selon les principes comptables généralement reconnus du Canada. Conformément aux exigences de la *Loi sur la gestion des finances publiques*, je déclare qu'à mon avis ces principes ont été appliqués de la même manière qu'au cours de l'exercice précédent.

De plus, à mon avis, les opérations de la Corporation dont j'ai eu connaissance au cours de ma vérification des états financiers ont été effectuées, à tous les égards importants, conformément à la partie X de la *Loi sur la gestion des finances publiques* et ses règlements, à la *Loi sur la Corporation commerciale canadienne* et aux règlements administratifs de la Corporation.

Pour la vérificatrice générale du Canada,
John Wiersema, CA
vérificateur général adjoint

Ottawa, Canada
Le 15 juin 2001

BILAN

au mars 31 *(en milliers de dollars)*

ACTIF	2001	2000
Encaisse et dépôts à court terme (note 3)	46 782 $	[illegible]
Placements distincts (note 4)	115 504	[illegible]
Débiteurs (note 5)	230 760	[illegible]
Avances aux exportateurs canadiens	54 645	[illegible]
Paiements proportionnels aux exportateurs canadiens	124 762	[illegible]
	572 453	[illegible]
Immobilisations	1 024	[illegible]
	573 477 $	[illegible]
PASSIF		
Créditeurs et charges à payer (note 5)	239 081 $	[illegible]
Avances des clients étrangers	180 465	[illegible]
Paiements proportionnels des clients étrangers	124 721	[illegible]
Provision pour coûts contractuels supplémentaires (note 7)	4 076	[illegible]
	542 343	[illegible]
Indemnités de cessation d'emploi	993	[illegible]
	543 336 $	[illegible]
Éventualités (note 8)		
AVOIR DU CANADA		
Crédit remboursable pour les fonds de roulement (notes 1 et 9)	5 000	[illegible]
Surplus d'apport (note 1)	15 000	[illegible]
Bénéfices non répartis	10 141	[illegible]
	25 141	[illegible]
	30 141	[illegible]
	573 477 $	[illegible]

Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers.

Approuvé par le Conseil :

Le président,

Doug Patriquin

Un administrateur,

ÉTAT DES RÉSULTATS ET DES BÉNÉFICES NON RÉPARTIS

pour l'exercice terminé le 31 mars *(en milliers de dollars)*

REVENUS	2001	[illegible]
Facturations afférentes aux contrats (note 10)	989 216 $	[illegible]
Intérêt et autres revenus	3 908	[illegible]
Recouvrement de coûts	3 890	[illegible]
Gain (perte) sur change	1 855	[illegible]
	998 869	[illegible]
DÉPENSES		
Coût des facturations afférentes aux contrats	989 216	[illegible]
Coûts contractuels supplémentaires	2 876	[illegible]
Dépenses administratives	18 863	[illegible]
	1 010 955	[illegible]
Résultats d'exploitation nets avant crédit parlementaire	(12 086)	[illegible]
Crédit parlementaire (note 9)	13 869	[illegible]
Résultats d'exploitation nets	1 783	[illegible]
Bénéfices non répartis en début d'exercice	8 358	[illegible]
Bénéfices non répartis en fin d'exercice	10 141 $	[illegible]

Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers.

BILAN

au mars 31 (en milliers de dollars)

ACTIF	2001	2000
Encaisse et dépôts à court terme (note 3)	46 782 $	45 229 $
Placements distincts (note 4)	115 504	5 577
Débiteurs (note 5)	230 760	188 379
Avances aux exportateurs canadiens	54 645	41 940
Paiements proportionnels aux exportateurs canadiens	124 762	75 295
	572 453	356 420
Immobilisations	1 024	0
	573 477 $	356 420 $

PASSIF		
Créditeurs et charges à payer (note 5)	233 081 $	189 941 $
Avances des clients étrangers	180 465	58 398
Paiements proportionnels des clients étrangers	124 721	75 840
Provision pour coûts contractuels supplémentaires (note 7)	4 076	2 819
	542 343	326 998
Indemnités de cessation d'emploi	993	1 064
	543 336 $	328 062 $
Éventualités (note 8)		

AVOIR DU CANADA		
Crédit remboursable pour les fonds de roulement (notes 1 et 9)	5 000	5 000
Surplus d'apport (note 1)	15 000	15 000
Bénéfices non répartis	10 141	8 358
	25 141	23 358
	30 141	28 358
	573 477 $	356 420 $

Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers.

Approuvé par le Conseil :

Le président,

Doug Patriquin

Un administrateur,

ÉTAT DES RÉSULTATS ET DES BÉNÉFICES NON RÉPARTIS

pour l'exercice termine le 31 mars *(en milliers de dollars)*

REVENUS	2001	2000
Facturations afférentes aux contrats (note 10)	989 216 $	897 726 $
Intérêt et autres revenus	3 908	2 812
Recouvrement de coûts	3 890	3 183
Gain (perte) sur change	1 855	(728)
	998 869	902 993
DÉPENSES		
Coût des facturations afférentes aux contrats	989 216	897 726
Coûts contractuels supplémentaires	2 876	3 345
Dépenses administratives	18 863	14 279
	1 010 955	915 350
Résultats d'exploitation nets avant crédit parlementaire	(12 086)	(12 357)
Crédit parlementaire (note 9)	13 869	12 548
Résultats d'exploitation nets	1 783	191
Bénéfices non répartis en début d'exercice	8 358	8 167
Bénéfices non répartis en fin d'exercice	10 141 $	8 358 $

Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers.

ÉTAT DES FLUX DE TRÉSORERIE

au mars 31 (en milliers de dollars)

FLUX DE TRÉSORERIE LIÉS AUX ACTIVITÉS D'EXPLOITATION	2001	2000
Rentrees provenant des clients étrangers	1 119 027 $	911 846 $
Intérêt reçu	3 415	1 667
Recouvrements de couts et autres revenus encaissés	4 383	4 328
Paiements aux exportateurs canadiens	(1 012 391)	(920 611)
Paiements administratifs	(18 677)	(15 014)
Encaisse provenant des activités d'exploitation	95 757 $	(17 784) $
FLUX DE TRÉSORERIE LIÉS AUX ACTIVITÉS D'INVESTISSEMENT		
Achats	(121 186) $	(13 259) $
Rachats	11 258 $	8 090 $
Encaisse utilisée dans les activités d'investissement	(109 928) $	(5 169) $
FLUX DE TRÉSORERIE LIÉS AUX ACTIVITÉS DE FINANCEMENT		
Crédit parlementaire — exploitation	13 869 $	12 548 $
Crédit parlementaire — crédit remboursable pour le fonds de roulement	0	5 000
Encaisse provenant des activités de financement	13 869 $	17 548 $
Effet des variations du taux de change sur l'encaisse et les dépôts à court terme	1 855	(728)
Augmentation (diminution) de l'encaisse et des dépôts à court terme	1 553	(6 133)
Encaisse et dépôts à court terme en début d'exercice	45 229	51 362
Encaisse et dépôts à court terme en fin d'exercice	46 782 $	45 229 $

Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers.

ÉTAT DES FLUX DE TRÉSORERIE

au mars 31 *(en milliers de dollars)*

FLUX DE TRÉSORERIE LIÉS AUX ACTIVITÉS D'EXPLOITATION	2001	[illegible]
Rentrées provenant des clients étrangers	1 119 027 $	[illegible]
Intérêt reçu	3 415	[illegible]
Recouvrements de coûts et autres revenus encaissés	4 383	[illegible]
Paiements aux exportateurs canadiens	(1 012 391)	[illegible]
Paiements administratifs	(18 677)	[illegible]
Encaisse provenant des activités d'exploitation	95 757 $	[illegible]
FLUX DE TRÉSORERIE LIÉS AUX ACTIVITÉS D'INVESTISSEMENT		
Achats	(121 186) $	[illegible]
Rachats	11 258 $	[illegible]
Encaisse utilisée dans les activités d'investissement	(109 928) $	[illegible]
FLUX DE TRÉSORERIE LIÉS AUX ACTIVITÉS DE FINANCEMENT		
Crédit parlementaire — exploitation	13 869 $	[illegible]
Crédit parlementaire — crédit remboursable pour le fonds de roulement	0	[illegible]
Encaisse provenant des activités de financement	13 869 $	[illegible]
Effet des variations du taux de change sur l'encaisse et les dépôts à court terme	1 855	[illegible]
Augmentation (diminution) de l'encaisse et des dépôts à court terme	1 553	[illegible]
Encaisse et dépôts à court terme en début d'exercice	45 229	[illegible]
Encaisse et dépôts à court terme en fin d'exercice	46 782 $	[illegible]

Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers.

1. NATURE, ORGANISATION ET FINANCEMENT

La Corporation a été constituée en 1946 en vertu de la *Loi sur la Corporation commerciale canadienne* et elle est une société d'État mandataire nommée à la partie I de l'annexe III de la *Loi sur la gestion des finances publiques*.

La Corporation exerce généralement les fonctions d'organisme contractant principal lorsque d'autres pays et des organisations internationales veulent acheter des produits et services du Canada. Des contrats sont conclus avec des clients étrangers, qui incluent des gouvernements, des organisations internationales et d'autres acheteurs. La Corporation conclut également des contrats d'approvisionnement correspondants avec des exportateurs canadiens.

Le gouvernement a fourni à la Corporation 15 millions de dollars en surplus d'apport et un crédit remboursable de 5 millions de dollars de fonds de roulement. La Corporation peut également tirer des prêts sur le Trésor, sous réserve de l'approbation du ministre des Finances, jusqu'à concurrence de la somme totale de 10 millions de dollars, pour compléter son fonds de roulement. Les opérations de la Corporation sont financées principalement au moyen de crédits parlementaires annuels.

La Corporation est soustraite à l'application des dispositions de la *Loi de l'impôt sur le revenu*.

2. CONVENTIONS COMPTABLES IMPORTANTES

Ces états financiers sont établis en conformité avec les principes comptables généralement reconnus du Canada. Voici un résumé des conventions importantes :

a) Contrats

La Corporation comptabilise les facturations afférentes à ses contrats et les coûts s'y rapportant lorsqu'une livraison a été effectuée, c'est-à-dire au moment où le titre de propriété passe au client étranger ou, dans le cas de paiements proportionnels, au moment de l'acceptation des factures proportionnelles des exportateurs canadiens pour les travaux exécutés.

Les paiements proportionnels correspondent aux paiements effectués par les clients étrangers et aux exportateurs canadiens pour les contrats où la récupération partielle des coûts (ordinairement jusqu'à concurrence de 75 %), associés au travail exécuté en conformité avec un contrat menant à la livraison d'un produit ou service, est autorisée. Étant donné que le titre de propriété n'a alors pas encore été cédé aux clients étrangers, la Corporation reconnaît les paiements proportionnels faits aux exportateurs canadiens comme un actif et les paiements proportionnels reçus des clients étrangers comme un passif.

Les avances faites par les clients étrangers et aux exportateurs canadiens représentent un acompte fait au début du contrat, avant toute exécution de travaux.

Les coûts supplémentaires liés aux contrats, engagés principalement en raison du défaut d'exécution par les exportateurs canadiens de leurs obligations envers la Corporation, sont déterminés contrat par contrat. Ces coûts sont comptabilisés dans l'état des résultats de l'exercice au cours duquel l'inexécution est établie et les coûts supplémentaires que la Corporation doit engager peuvent être raisonnablement déterminés.

La Corporation récupère ses coûts sur bon nombre de ses contrats, principalement ceux de ventes internationales. Sa capacité à récupérer des coûts est régie par la *Loi sur la Corporation commerciale canadienne* et les accords internationaux. Les montants sont constatés lorsqu'ils sont gagnés.

b) Conversion de devises

Les actifs et passifs en devises sont convertis en dollars canadiens aux taux en vigueur à la fin de l'exercice. Les montants des revenus et des dépenses sont convertis aux taux de change moyens pour le mois durant lequel les opérations ont lieu.

Les contrats conclus avec les clients étrangers et les contrats correspondants avec les exportateurs canadiens sont généralement conclus dans la même devise. La Corporation utilise cette technique, entre

autres, pour transférer effectivement le risque de change à l'exportateur canadien.

La Corporation conserve des fonds de roulement en devises pour faciliter les mouvements de trésorerie entre les clients étrangers et les exportateurs canadiens.

c) Immobilisations

Les immobilisations correspondant principalement aux coûts de conception et de développement des systèmes d'information sont comptabilisées, lorsqu'elles sont importantes, après que la faisabilité technologique est établie. On s'attend à ce que l'amortissement commence au cours de l'exercice 2002-2003.

d) Crédits parlementaires

Les crédits parlementaires utilisés pour les coûts d'exploitation annuels sont comptabilisés dans l'état des résultats et des bénéfices non répartis dans l'exercice pour lesquels ils sont approuvés.

e) Régime de pensions

Les employés de la Corporation participent au Régime de pensions de retraite de la fonction publique, administré par le gouvernement du Canada. En conformité avec les dispositions législatives en vigueur, les cotisations effectuées par la Corporation au Régime correspondent à 2,14 fois celles des employés au titre de service rendu au cours de l'exercice (2000 — cotisations égales à celles des employés). Ces cotisations correspondent aux obligations totales en matière de pension de la Corporation et sont imputées aux opérations sur une base courante. La loi en vigueur n'oblige pas la Corporation à verser des cotisations en rapport avec toute déficience actuarielle du Compte de pension de retraite de la fonction publique.

f) Avantages sociaux futurs

Les employés de la Corporation ont droit à certaines indemnités de cessation d'emploi calculées en fonction du salaire au moment de leur départ, compte tenu des conventions collectives et des conditions d'emploi applicables. Le passif pour ces avantages est comptabilisé dans les comptes au fur et à mesure qu'ils sont acquis aux employés.

La direction estime le passif correspondant aux indemnités de cessation d'emploi en se basant sur les droits actuels.

3. ENCAISSE ET DÉPÔTS À COURT TERME

Au 31 mars 2001, l'encaisse et les dépôts à court terme incluent ce qui suit :

Exercice terminé le 31 mars

	2001		2000	
	(en milliers de dollars)			
	Devise originale	Dollars canadiens	Devise originale	Dollars canadiens
Dollars canadiens	23 669 $	23 669 $	29 221 $	29 221 $
Dollars américains	6 848	10 802	10 437	15 129
Dollars australiens	15 076	11 612	791	697
Deutsche mark	396	281	14	11
Livres sterling	187	418	74	171
		46 782 $		45 229 $

La Corporation investit dans des dépôts à court terme de banques canadiennes figurant à l'annexe A ou B. Au 31 mars 2001, la durée moyenne à l'échéance des dépôts à court terme était de trois jours (2000 — 3 jours). Le rendement global du portefeuille au 31 mars 2001 était de 5,25 %(2000 — 5,69 %). L'encaisse et les dépôts à court terme sont comptabilisés au coût équivalant à peu près à la valeur marchande.

De l'encaisse et des dépôts à court terme, 30 066 000 $ (2000 — 25 639 000 $) correspondent aux fonds reçus de clients étrangers qui seront versés aux exportateurs canadiens à une date ultérieure, en conformité avec les contrats. Si cela est prévu par le contrat, ces fonds peuvent accumuler de l'intérêt au crédit de l'exportateur canadien ou du client étranger.

4. PLACEMENTS DISTINCTS

La Corporation détient un montant appréciable d'avances de clients étrangers ou d'exportateurs canadiens et, à la demande de l'une des parties contractuelles, les fonds sont séparés et investis séparément de ses propres montants d'encaisse et de dépôts à court terme. L'intérêt ainsi gagné est porté au crédit du client étranger ou de l'exportateur canadien.

Les placements distincts sont des dépôts à court terme à des banques canadiennes figurant à l'annexe A ou B et se ventilent comme suit :

Exercice terminé le 31 mars

	2001			2000		
	(en milliers de dollars)					
	Dollars canadiens	Durée	Rendement	Dollars canadiens	Durée	Rendement
Placement A	— $	—	—	357 $	91	3,50 %
Placement B	5 682	30	5,18 %	5 220	122	6,15 %
Placement C	109 822	96	4,50 %	—	—	—
	115 504 $			5 577 $		

5. DÉBITEURS, CRÉDITEURS ET CHARGES À PAYER

Les débiteurs sont exigibles aux conditions normales du commerce international et ne sont normalement pas productifs d'intérêt.

Les créditeurs sont exigibles aux conditions normales du commerce, sauf lorsqu'il s'agit d'entreprises d'exportation de petite ou de moyenne taille admissibles, pour lesquelles les créditeurs doivent être payés dans les 15 jours.

6. OBLIGATIONS CONTRACTUELLES

La Corporation est obligée d'exécuter de nombreux contrats avec des clients étrangers. Au 31 mars 2001, la valeur totale des contrats qui restaient à exécuter était d'environ 2,2 milliards de dollars (2000 — 1,7 milliard).

En application du Programme des paiements proportionnels, la Corporation indemnise également les banques participantes des montants qu'elles ont avancés aux exportateurs canadiens. La Corporation peut revendiquer le titre de propriété sur les travaux en cours si un exportateur canadien n'achève pas un contrat. Au 31 mars 2001, le montant des indemnités non encore versées était de 8 245 000 $ (2000 — 9 331 000 $).

7. PROVISION POUR COÛTS CONTRACTUELS SUPPLÉMENTAIRES

Il arrive que la Corporation engage des coûts contractuels supplémentaires si des exportateurs canadiens ne respectent pas les conditions de leurs contrats. Au 31 mars 2001, elle a comptabilisé une provision de 4 076 000 $ (2000 — 2 819 000 $), qui correspond à la meilleure estimation par la direction des coûts supplémentaires que la Corporation devra engager pour respecter ses obligations contractuelles.

8. ÉVENTUALITÉS

La Corporation est la partie demanderesse ou intimée dans certaines réclamations et poursuites en instance. Bien que les dommages-intérêts réclamés par les plaignants soient élevés, se basant sur l'avis des conseillers juridiques, la direction croit qu'il est actuellement impossible de déterminer le passif éventuel de la Corporation et les dommages-intérêts ou montants résultant de ce passif.

Les montants éventuels que la Corporation sera appelée à verser pour des réclamations seront comptabilisés au cours de l'exercice où ils pourront être déterminés.

9. CRÉDITS PARLEMENTAIRES

Au cours de l'exercice, la Corporation a reçu du gouvernement du Canada des crédits de 13 869 000 $ (2000 — 17 548 000 $). Une partie de la somme reçue, soit 2 900 000 $, pour financer les frais d'exploitation courants a été considérée par le Conseil du Trésor comme une avance recouvrable avec intérêt (258 000 $, correspondant à un taux d'intérêt de 5,94 %), au moyen d'une réduction du crédit de la Corporation pour 2002-2003. La Corporation a

l'intention de rechercher activement des fonds d'exploitation additionnels afin de couvrir cette avance.

La somme de 5 000 000 $, considérée l'exercice précédent comme un crédit remboursable de fonds de roulement, est censée être remboursée au Trésor le 1er avril 2002.

10. FACTURATIONS AFFÉRENTES AUX CONTRATS

Les facturations afférentes aux contrats, résultant de la facilitation par la Corporation de ventes de produits canadiens à des clients étrangers, y compris des gouvernements, des organismes internationaux et d'autres acheteurs du monde entier, étaient réparties comme suit :

Exercice terminé le 31 mars

	2001	2000
	(en milliers de dollars)	
Gouvernement et autres acheteurs américains	749 642 $	645 670 $
Autres gouvernements et acheteurs étrangers	216 755	222 380
Organismes des Nations Unies	22 819	29 676
	989 216 $	897 726 $

Il faut distinguer les facturations afférentes aux contrats du volume d'activité de la Corporation, qui correspond à la valeur totale des contrats et avenants signés durant l'exercice. Au cours de l'exercice terminé le 31 mars 2001, le volume d'activité a atteint 1,3 milliard de dollars (2000 — 1,1 milliard).

11. OPÉRATIONS ENTRE ENTITÉS APPARENTÉES

La Corporation est apparentée, pour ce qui est de la propriété commune, à tous les ministères, organismes et sociétés d'État créés par le gouvernement du Canada. Elle conclut des opérations avec ces entités dans le cours normal de ses activités.

Outre les opérations signalées ailleurs dans les présents états financiers, la Corporation a eu les opérations suivantes avec des entités apparentées.

a) Travaux publics et Services gouvernementaux Canada

Travaux publics et Services gouvernementaux Canada assure généralement à la Corporation des services de gestion de contrats à des taux négociés qui sont basés en partie sur le montant des contrats obtenus; il exerce également certaines fonctions au prix de revient.

Pour l'exercice terminé le 31 mars 2001, le coût de ces services s'est élevé à 4 155 000 $ (2000 — 3 700 000 $) et il est inclus dans les dépenses administratives.

Dans un cas, Travaux publics et Services gouvernementaux Canada assure à la Corporation des services de gestion de contrats sans coûts additionnels. Il est impossible de déterminer le coût de ces services. Celui-ci n'est donc pas comptabilisé dans les comptes de la Corporation.

b) Ministère de la Justice

Le ministère de la Justice représente la Corporation dans certaines affaires. La Corporation paie les frais juridiques et dépenses engagés en rapport avec des actions précises. Pour l'exercice terminé le 31 mars 2001, le coût des frais juridiques et dépenses pour des actions précises s'est élevé à 410 000 $ (2000 — 434 000 $) et il est inclus dans les dépenses administratives.

En raison de toutes les opérations entre entités apparentées, les montants exigibles de ces parties et par elles s'élèvent à 495 000 $ (2000 — 506 000 $) et 147 000 $ (2000 — 574 000 $) et ils sont inclus dans les débiteurs et les créditeurs respectivement.

12. ASSURANCE

La Corporation a souscrit une assurance pour défaut d'exécution qui la protège contre des coûts contractuels supplémentaires dépassant 4 millions de dollars par année, la couverture maximale étant de 50 millions de dollars.

En outre, la Corporation a souscrit une assurance contre la fraude, pour le matériel informatique et les logiciels, pour le mobilier et les accessoires de bureau, ainsi que pour les accidents et les frais médicaux en cours de déplacement.

13. ENGAGEMENTS EN MATIÈRE DE LOCATION

Les paiements minimaux futurs, par exercice, pour les contrats de location-exploitation s'appliquant aux locaux sont les suivants :

2001-2002	916 000 $
2002-2003	918 000
2003-2004	898 000
2004-2005	787 000
2005-2006	395 000
	3 914 000 $

14. CHIFFRES CORRESPONDANTS

Certains chiffres de 1999-2000 ont été reclassés pour être conformes à la présentation de l'exercice en cours.

CORPORATION COMMERCIALE CANADIENNE

LISTE DES PAYS

OÙ DES CONTRATS ONT ÉTÉ CONCLUS POUR L'EXERCICE 2000-2001

Afrique du Sud
Allemagne
Australie
Autriche
Bahamas
Chine, République populaire de
Cuba
Danemark
Dominique
États-Unis
France
Hong Kong
Islande
Israël
Italie
Japon
Koweït
Luxembourg
Malaisie
Pays-Bas
Pérou
Philippines
Porto Rico
Royaume-Uni
Russie
Sainte-Lucie
Singapour
Suède
Tanzanie, République-Unie de
Trinité-et-Tobago
Uruguay

Nombre total de pays : 31

ORGANISMES

CLIENTS AYANT CONCLU DES CONTRATS

PAR PAYS POUR L'EXERCICE 2000-2001

Afrique du Sud

South African Police Service

Allemagne

République fédérale allemande

Bundesamt für Wehrtechnik

Australie

Commonwealth of Australia

Department of Defence

Director, Weapons and Vehicle Procurement

St. Mary's Cathedral

Autres gouvernements

Ville de Knoxville

Ville de Pigeon Forge

Denver International Airport

Missouri Highway and Transportation Department

Autriche

République autrichienne

Bahamas

Ministry of Public Works

Chine, République populaire de

Tibet Autonomous Region Posts & Telecommunication

Angang Group International Trade Corporation

Tianjin Global Magnetic Card Co. Ltd.

Cuba

Azuimport

Abatur. S.A.

Comercializadora ITH, S.A.

Empresa Contruimport

Empresa Ferrimport

Empressa Tractoimport

Emsuna

Proveedora General Del Transporte

Danemark

Commandement du matériel de l'armée danoise

Dominique

The Domenica Water and Sewerage Company Limited

États-Unis

US Air Force

US Army

US Marine Corps

US Navy

99th Regional Support Command

Aberdeen Proving Ground Support Activity

American Electric Power

Anniston Army Depot

Armament R&D Command Chemicals Ballistics

Arnold Engineering Development Center

Camaco, LLC Columbus Manufacturing

Defense Industrial Supply Center

Defense Logistics Agency

Defense Personal Supply Center

Defense Supply Center — Columbus

Defense Supply Center — Philadelphie

Defense Supply Center — Richmond

Defense Supply Service

Department of Agriculture

Department of Veterans Affairs

Electronic Systems Center

Fleet & Industrial Supply Center (FISC)

Fort Belvoir

National Aeronautics and Space Administration (NASA)

National Imagery and Mapping Agency

Naval Air Development Center

Naval Air Engineering Center

Naval Air Systems Command

Naval Air Warfare Center

Naval Electronic Systems Command

Naval Inventory Control Point

Naval Research Laboratory

Naval Sea Systems Command

Naval Surface Warfare Center

Navy Ships Parts Control Center

Office of Naval Research

Ogden Air Logistics Center

Oklahoma City Air Logistics Center

Red River Army Depot

Roverton L.L.C.

Sacramento Air Logistics Center

San Antonio Air Logistics Center

Space and Naval Welfare Systems

Tobyhanna Army Depot

U.S. Army Aviation and Missile Command

U.S. Army Aviation and Troop Command

U.S. Army Armament and Chemical Acquisition
U.S. Army Communications & Electronics Command
U.S. Army Communications R&D Command
U.S. Army Corps of Engineers
U.S. Army Industrial Operations Command
U.S. Army Medical Research Acquisition Activity
U.S. Army Tank-Automotive and Armaments Command
U.S. Army Topographic Engineering Center
U.S. Property & Fiscal Office
U.S. Special Operations Command
Warner Robins Air Logistics Center
White Sands Missile Range
Wright Laboratory

France

Sofratest

Hong Kong

Ace Fûr Manufacturing Limited
DMC Gas Engineering Limited

Islande

Société islandaise de la Croix-Rouge

Israel

Maccabi Medical Healthcare Services

Italie

Force aérienne italienne
Ministère de la Défense

Japon

MCC Corporation
Kawasaki Heavy Industries
Itochu Aviation Co. Ltd.

Koweït

Ministère de la Défense

Luxembourg

Agence OTAN d'entretien et d'approvisionnement (NAMSA)

Malaisie

Aldwich Enviro-Management Sdn Bhd
Projass Engineering Sdn Bhd

Nations Unies

Bureau des Nations Unies pour les services d'appui aux projets (UNOPS)
Division des achats des Nations Unies (UNPD)
Programme alimentaire mondial

OTAN

Agence OTAN d'entretien et d'approvisionnement (NAMSA)

Pays-Bas

Ministère de la Défense
Windward Island Airways International N.V.

Pérou

Services industriels de la marine

Philippines

Department of Transportation and Communications

Porto Rico

Puerto Rico Electric Power Authority

Royaume-Uni

Aberdeenshire Council
DLO Defence Clothing and Textiles
Ministry of Defence
The Environmental Agency
British Aerospace (Operations) Limited
Pratt & Whitney Canada (UK) Limited
Rolls-Royce Derby
Vickers Defence Systems

Russie

Tyumen Oil Company

Sainte-Lucie

St. Lucia Solid Waste Management Authority

Secteur privé

Bacardi-Martini U.S.A. Inc.
Beltrone Construction Co. Inc.
Bethany United Methodist Church
Bloom Electric Supply
Boeing Aerospace Operations Inc.
Boeing Company — Shared Services Group
DDH Aviation, Inc.
Dunn-Malco
EDO Corporation
Ebbets Field Flannels
Expack Seafood Inc.
First Presbyterian Church
George W. Truett Seminary
Gordon & Ferguson of Delaware, Inc.
H.R.H. Construction Corporation
Harmon Ltd.
Hercules Construction & Development Inc.
Hi-Speed Checkweigher Co. Inc.
Items International Inc./Airwalks
John J. McMullen Associates Inc.
Kampi Components Co. Inc.
Litton Procurement PRC
Lockheed Martin
Lutheran Church of the Redeemer
MACH III
PDBVSA Services Inc.
Pacific Aerodyne
Primex Technologies Inc.
R.W. Granger & Sons Inc.
St. Andrew United Methodist Church
St. James Episcopal Church
Sunera Inc.
Swinerton & Walberg Co.
TNT Logistics North America
Turner Construction Company
The Church of the Ascension and Saint Agnes
The Episcopal Church of the Ascension
Transdyn Controls, Inc.
Willard Marine, Inc.

Singapour

Singapore Technologies Kinetics Ltd.

Suède

Hägglunds Vehicle AB

Tanzanie, République-Unie de

Ministry of Water

Trinité-et-Tobago

Permanent Secretary

Uruguay

Administration nationale des télécommunications

FOURNISSEURS CANADIENS AYANT CONCLU DES CONTRATS

OU DES AVENANTS, POUR L'EXERCICE 2000–2001

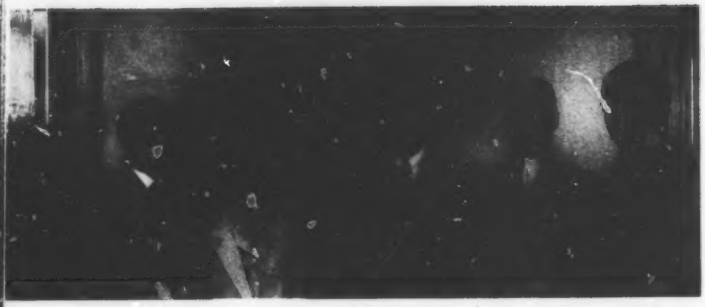
3M Canada Company
Brockville (ONTARIO)
49th Apparel
Winnipeg (MANITOBA)
A S R Technologies Inc.
Ottawa (ONTARIO)
Aar-Kel Moulds Ltd.
Wallaceberg (ONTARIO)
ABACA Garment Maker Ltd.
Vancouver
(COLOMBIE-BRITANNIQUE)
ABB BOMEN Inc.
Québec (QUÉBEC)
Accucaps Industries
Windsor (ONTARIO)
Acro Aerospace Inc.
Richmond
(COLOMBIE-BRITANNIQUE)
ActiveSystems Inc.
Ottawa (ONTARIO)
Acton International Inc.
Acton Vale (QUÉBEC)
Adlair Aviation Ltd. 1983
Yellowknife (TERRITOIRES DU NORD-OUEST)
ADM Agri Industries Ltd.
Windsor (ONTARIO)
Agricore East Special Crops
Carman (MANITOBA)
Air Canada
Winnipeg (MANITOBA)
Air Labrador
Goose Bay Labrador
(TERRE-NEUVE & LABRADOR)
Aircraft Appliances and Equipment Ltd.
Bramalea (ONTARIO)
Air-Sea Exchange Analysis Services (ASEAS) Co.
Brookside (NOUVELLE-ÉCOSSE)
Aklak Air Inc.
Inuvik (TERRITOIRES DU NORD-OUEST)
AMS Aviation Maintenance & Support Corporation
Winnipeg (MANITOBA)
Anachemia Canada Inc.
Saint-Pierre (QUÉBEC)
Anotec (Hansa – Sealand Limited)
Moncton
(NOUVEAU-BRUNSWICK)
Arvin Ride Control Products Inc.
Toronto (ONTARIO)
Atlantis Systems International Inc.
Brampton (ONTARIO)
Austin Insulators Inc.
Mississauga (ONTARIO)
Automatic Coating Ltd.
Toronto (ONTARIO)
Axton Manufacturing Ltd.
Delta (COLOMBIE-BRITANNIQUE)
B G Technology Inc.
Downsview
(COLOMBIE-BRITANNIQUE)
Banner Pharmcaps Ltd.
Olds (ALBERTA)
Barer CIE d'ingénierie
Montréal (QUÉBEC)
Beavers Dental Division
Morrisburg (ONTARIO)
Bell Helicopter Textron
Mirabel (QUÉBEC)
Bexcan
Montréal (QUÉBEC)
Bioniche Pharma Inc.
London (ONTARIO)
BlueStar Advance Technology Corp.
North Vancouver
(COLOMBIE-BRITANNIQUE)
Bombardier Inc.
Kingston (ONTARIO)
Bovar Inc.
Calgary (ALBERTA)
Bradley Air Services Limited
Carp (ONTARIO)
Bragwear International Inc.
Montréal (QUÉBEC)
Bristol Aerospace Limited
Winnipeg (MANITOBA)
Burden's Services Ltd.
Goose Bay (TERRE-NEUVE & LABRADOR)
Bureau canadien des ressources humaines en technologie
Ottawa (ONTARIO)
C.Y.M.C. Inc.
Milton (ONTARIO)
CAE électronique Ltée
Saint-Laurent (QUÉBEC)
Cametoid Ltd.
Whitby (ONTARIO)
Canada Allied Diesel Co. Ltd.
Lachine (QUÉBEC)
Canada Cordage Inc.
Kitchener (ONTARIO)
Canadian Helicopters Limited
Edmonton (ALBERTA)
CanAmera Foods
Oakville (ONTARIO)
Cara Operations Limited
Mississauga (ONTARIO)
Carleton Life Support Technologies Ltd.
Mississauga (ONTARIO)
CEL Aerospace Test Equipment Ltd.
Longueuil (QUÉBEC)
Cercast Incorporated
Laval (QUÉBEC)
CGI
Montréal (QUÉBEC)
Champlain Graphics
Pickering (ONTARIO)
Chemac Industries Inc.
Vernon
(COLOMBIE-BRITANNIQUE)
Chianti Food Processors Inc.
Toronto (ONTARIO)
CMC Electronics Inc.
Kanata (ONTARIO)
CMC Electronics Inc.
Saint-Laurent (QUÉBEC)
CMC Electronics Military Communications Inc.
Saint-Laurent (QUÉBEC)
Communications & Power Industries Canada Inc.
Georgetown (ONTARIO)
Computing Devices Canada Ltd.
Calgary (ALBERTA)
Computing Devices Canada Ltd.
Nepean (ONTARIO)
Conseil national de recherches du Canada
Gloucester (ONTARIO)
Conseil national de recherches du Canada
Boucherville (QUÉBEC)
DAC Aviation International Ltd.
Montréal (QUÉBEC)
Davanac Inc.
Lachine (QUÉBEC)
Defence Research Establishment Suffield
Ralston (ALBERTA)
Delhi-Solac Inc.
Delhi (ONTARIO)
Dependable Turbines Ltd
Port Moody
(COLOMBIE-BRITANNIQUE)
Derlan Aerospace Canada Ltd.
Milton (ONTARIO)
DGB Développement International Inc.
Montréal (QUÉBEC)
Donlee Precision
Toronto (ONTARIO)
Dorothea Knitting Mills Ltd.
Toronto (ONTARIO)
DRS Flight Safety & Communications
Montréal (QUÉBEC)
DRS Flight Safety & Communications
Carleton Place (ONTARIO)
Dupon Trolley Industries
Québec (QUÉBEC)
DY 4 Systems Inc.
Kanata (ONTARIO)
Eagle-Picher Energy Products Corporation
Surrey
(COLOMBIE-BRITANNIQUE)
EIS Electronic Integrated Systems Inc.
North York (ONTARIO)
Elastochem Speciality Chemicals Inc.
Brantford (ONTARIO)
ELCAN Optical Technologies
Midland (ONTARIO)
ELI Eco Logic International Inc.
Rockwood (ONTARIO)
Enclosures Direct Inc.
Nepean (ONTARIO)
Eneco Systems Inc.
Vancouver (ONTARIO)
Enviro SDM Inc.
Kitchener (ONTARIO)
Environment Recovery Equipment Inc.
Port Colborne (ONTARIO)
Équipement DPS Railway Inc.
Montréal (QUÉBEC)
Expro Chemical Products Inc.
Saint-Timothée (QUÉBEC)
FAG Bearing Limited
Stratford (ONTARIO)
FELLFAB Limited
Hamilton (ONTARIO)
Filtervac Inc.
Kitchener (ONTARIO)
Finora Canada Ltd.
Surrey
(COLOMBIE-BRITANNIQUE)
Fire Training Systems (FTS) Limited
Napanee (ONTARIO)
Flags Unlimited
Barrie (ONTARIO)
Focus Inc.
Chicoutimi (QUÉBEC)
Forensic Technology (WAI) Inc.
Montréal (ONTARIO)
FSI International Services Ltd.
Calgary (ALBERTA)
Garlock of Canada
Dartmouth
(NOUVELLE-ÉCOSSE)
Gaski Boats International
Dartmouth
(NOUVELLE-ÉCOSSE)
Gastops
Gloucester (ONTARIO)
Gem Systems Inc.
Richmond Hill (ONTARIO)
Générale Électrique du Canada Inc.
Montréal (QUÉBEC)
General Kinetics Engineering Corporation
Brampton (ONTARIO)
General Motors of Canada Limited
London (ONTARIO)
GIII Ltd.
Winnipeg (MANITOBA)
Global Precast
Maple (ONTARIO)
Global Thermoelectric Inc.
Calgary (ALBERTA)
GMAC Financial Services
Halifax (NOUVELLE-ÉCOSSE)
GPEC International Ltd.
Ottawa (ONTARIO)
Grace Bioremediation Technologies
Mississauga (ONTARIO)
Grant Systems Engineering
King City (ONTARIO)
Hanover Kitchens Inc.
Hanover (ONTARIO)
Hard Suits Inc.
North Vancouver
(COLOMBIE-BRITANNIQUE)
Hélicoptères canadiens Ltée Est
Les Cèdres (QUÉBEC)
Hermes Electronics Inc.
Dartmouth
(NOUVELLE-ÉCOSSE)
Héroux Inc.
Longueuil (QUÉBEC)
Héroux-Devtek
Kitchener (ONTARIO)
Honeywell Aérospatiale Inc.
Saint-Laurent (QUÉBEC)
Honeywell ASCa Inc.
Mississauga (ONTARIO)
Honeywell Limited
Ottawa (ONTARIO)
Horton Trading Ltd.
Vancouver
(COLOMBIE-BRITANNIQUE)
HRAI of Canada
Mississauga (ONTARIO)
ICN Canada Ltd.
Montréal (QUÉBEC)
IMP Aerospace Avionics
Halifax (NOUVELLE-ÉCOSSE)
IMP Aerospace Components Ltd.
Amherst (NOUVELLE-ÉCOSSE)
IMP Group Limited
Halifax County
(NOUVELLE-ÉCOSSE)
Impressions Artissimo Inc.
Lasalle (QUÉBEC)
ImStrat Corporation
Carleton Place (ONTARIO)
IMT Corporation
Ingersoll (ONTARIO)
Indal Technologies Inc.
Mississauga (ONTARIO)
Industrial Rubber Co. Ltd.
Bathurst
(NOUVEAU-BRUNSWICK)
Informission Group Inc.
Québec (QUÉBEC)
Papier Inter-cité International
Lasalle (QUÉBEC)

International Demining Alliance Canada Inc.
Carp (ONTARIO)
Inuvialuit Projects Inc.
Inuvik (TERRITOIRES DU NORD-OUEST)
Irvin Aerospace Canada Ltd.
Fort Erie (ONTARIO)
Isaac Newton Technologies
Montréal (QUÉBEC)
Itres Research Limited
Calgary (ALBERTA)
John Hunter
Grimsby (ONTARIO)
Johnson Controls Ltd.
St. Johns (TERRE-NEUVE & LABRADOR)
Jordair Compressors Inc.
Delta (COLOMBIE-BRITANNIQUE)
Kelowna Flightcraft Ltd.
Kelowna (COLOMBIE-BRITANNIQUE)
Ker-Train Research Inc.
Kingston (ONTARIO)
Kessler Tech Canada Ltée
Saint-Laurent (QUÉBEC)
La Peausserie de Québec Ltd.
Québec (QUÉBEC)
Labcal Technologies Inc.
Québec (QUÉBEC)
Labotix Automation Inc.
Peterborough (ONTARIO)
Labrador Motors
Goose Bay (TERRE-NEUVE & LABRADOR)
Lab-Volt Limited
Charlesbourg (QUÉBEC)
Les Produits Hitesi Inc.
Saint-Laurent (QUÉBEC)
Liburdi Engineering Ltd.
Dundas (ONTARIO)
Liftking Industries Inc.
Woodbridge (ONTARIO)
Litton Systems Canada
Toronto (ONTARIO)
LNS Systems Inc.
Saint-Laurent (QUÉBEC)
Lockheed Martin Canada
Winnipeg (MANITOBA)
Lockheed Martin Canada
Montréal (QUÉBEC)
Lucas Industries Canada Limited
Montréal (QUÉBEC)
Macdonald Dettwiler Space and Advanced Robotics Ltd.
Brampton (ONTARIO)
Machines Outils Henri Liné Inc.
Granby (QUÉBEC)
Magneto-Inductive Systems Limited
Dartmouth (NOUVELLE-ÉCOSSE)
Magtron
Scarborough (ONTARIO)
Marathon Watch Company Limited
Richmond Hill (ONTARIO)
Maxidrill International Ltd.
Saint-Isidore (QUÉBEC)
Measurements International Ltd.
Prescott (ONTARIO)
Mecair Inc.
Pointe-Claire (QUÉBEC)
Med-Eng Systems Inc.
Ottawa (ONTARIO)
Menasco Aerospace
Oakville (ONTARIO)
Menasco Aviation Services Ltd.
Burlington (ONTARIO)
Merrill Engineering Ltd.
Delta (COLOMBIE-BRITANNIQUE)
Messier-Dowty Inc.
Ajax (ONTARIO)
MetalCraft Marine Inc.
Kingston (ONTARIO)
Mid Canada Millwork Ltd.
Steinbach (MANITOBA)
Ministère de la Défense nationale, DSVAP
Hull (QUÉBEC)
Ministère des Ressources naturelles
Ottawa (ONTARIO)
Mitrade International Inc.
Montréal (QUÉBEC)
MMIST Mobility Integrated Systems Technology Inc.
Nepean (ONTARIO)
Mobilesource Industries Inc.
Woodstock (ONTARIO)
MTU Maintenance Canada Ltd.
Richmond (COLOMBIE-BRITANNIQUE)
Mustang Survival Corp.
Richmond (COLOMBIE-BRITANNIQUE)
Nanaktek Corporation
Brampton (ONTARIO)
NDT Technologies Inc.
Baie d'Urfé (QUÉBEC)
Neptec Design Group Limited
Kanata (ONTARIO)
Niedner
Coaticook (QUÉBEC)
Nordic Systems Inc.
Mississauga (ONTARIO)
Norland Canada Inc.
Dorval (QUÉBEC)
Northwest Territorial Airways Limited
Richmond (COLOMBIE-BRITANNIQUE)
Northwest Territorial Airways Limited
Yellowknife (TERRITOIRES DU NORD-OUEST)
NSI Communication Inc.
Saint-Laurent (QUÉBEC)
NSI Satcom Systems Inc.
Saint-Laurent (QUÉBEC)
Nunasi Corporation
Yellowknife (TERRITOIRES DU NORD-OUEST)
ODIM Spectrum Ltd.
Peterborough (ONTARIO)
Olympic Gear and Manufacturing Inc.
Bramalea (ONTARIO)
Optech Inc.
North York (ONTARIO)
Orenda Aerospace Corporation
Mississauga (ONTARIO)
Organisation de l'aviation civile internationale
Montréal (QUÉBEC)
Orgues Létourneau Ltée
Saint-Hyacinthe (QUÉBEC)
PerkinElmer Optoélectronique
Vaudreuil (QUÉBEC)
Poly-Pacific International Inc.
Edmonton (ALBERTA)
Pratt & Whitney Canada Inc.
Longueuil (QUÉBEC)
Professional Machine Service
Markham (ONTARIO)
Pro-Safe Fire Training Systems Inc.
Nobel (ONTARIO)
Protocol Resource Management Inc.
Aurora (ONTARIO)
PyroGenesis Inc.
Montréal (QUÉBEC)
Raber Glove Manufacturing Co. Ltd.
Winnipeg (MANITOBA)
Rail Industries Canada Ltd.
Saint-Laurent (QUÉBEC)
Raytheon Canada Limited
Waterloo (ONTARIO)
Receveur général du Canada
Ottawa (ONTARIO)
Refrigerant Services Inc.
Dartmouth (NOUVELLE-ÉCOSSE)
Regan-Grant Corporation
Newmarket (ONTARIO)
Regor Inc.
Montréal (QUÉBEC)
Remtec Inc.
Chambly (QUÉBEC)
Rolls-Royce Canada Limited
Lachine (QUÉBEC)
Sanmina Enclosure Systems
Toronto (ONTARIO)
Satlantic Inc.
Halifax (NOUVELLE-ÉCOSSE)
Scepter Corporation
Scarborough (ONTARIO)
Scintrex Limited
Concord (ONTARIO)
Scythes Inc.
Toronto (ONTARIO)
Serco Facilities Management Inc.
Happy Valley Goose Bay (TERRE-NEUVE & LABRADOR)
Simuniton
Le Gardeur (QUÉBEC)
Sipco Aviation Fuels Inc.
Toronto (ONTARIO)
SkyWave Mobile Communications Inc.
Kanata (ONTARIO)
SNC-Lavalin International Inc.
Montréal (QUÉBEC)
SNC Technologies Inc.
Le Gardeur (QUÉBEC)
Softrade Inc.
Richmond Hill (ONTARIO)
Soheil Mosun Ltd.
Toronto (ONTARIO)
Soucy International
Drummondville (QUÉBEC)
Soucy Techno Inc.
Rock Forest (QUÉBEC)
Spar Aerospace Limited
Mississauga (ONTARIO)
Sparton Corp.
London (ONTARIO)
Standard Aero Ltd.
Winnipeg (MANITOBA)
Standard-Modern Lathes Inc.
Mississauga (ONTARIO)
Stanfield's Limited
Truro (NOUVELLE-ÉCOSSE)
Swiftsure Spatial Systems Inc.
Victoria (COLOMBIE-BRITANNIQUE)
Targa Electronics Systems Inc.
Nepean (ONTARIO)
Tecsult Eduplus Inc.
Montréal (QUÉBEC)
Tecsult International Limitée
Montréal (QUÉBEC)
Tektrend International Inc.
Dollard-des-Ormeaux (QUÉBEC)
Teleflex (Canada) Ltd.
Richmond (COLOMBIE-BRITANNIQUE)
The Westaim Corporation
Fort Sask. (ALBERTA)
Tomokjian Limited
Milton (ONTARIO)
Tourism Standards Consortium (TSC) Inc.
Edmonton (ALBERTA)
Trackless Vehicles Limited
Courtland (ONTARIO)
Trican Multimedian Solutions Inc.
Yarmouth (NOUVELLE-ÉCOSSE)
Tri-Star Industries Limited
Yarmouth (NOUVELLE-ÉCOSSE)
Uni-ram Corporation
Markham (ONTARIO)
University of Calgary
Calgary (ALBERTA)
University of Waterloo
Waterloo (ONTARIO)
Valcom Limited
Guelph (ONTARIO)
Valley Associates Inc.
Orleans (ONTARIO)
Vêtement Stenis Inc.
Le Gardeur (QUÉBEC)
Visual Insight Canada Inc.
Toronto (ONTARIO)
Volvo Motor Graders Limited
Goderich (ONTARIO)
Vulkan Harex Steelfiber (North America) Inc.
Brantford (ONTARIO)
Wabco
Stoney Creek (ONTARIO)
Wajax Industries Limited
Mississauga (ONTARIO)
Walbar Canada
Mississauga (ONTARIO)
Wescam Inc.
Burlington (ONTARIO)
West Coast Weld Tech Inc.
Surrey (COLOMBIE-BRITANNIQUE)
West Heights Manufacturing
Kitchener (ONTARIO)
Western Star Trucks Inc.
Kelowna (ONTARIO)
Wiebel Aerospace Inc.
Slemon Park (ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD)
Winsafe Corp.
Markham (ONTARIO)
Wire Rope Industries Limited
Pointe-Claire (QUÉBEC)
Woodward Group of Companies
Goose Bay (TERRE-NEUVE & LABRADOR)
Wright Environmental Management Inc.
Richmond Hill (ONTARIO)

CONSEIL D'ADMINISTRATION

DU 1er APRIL 2000 AU 31 MARS 2001

En date du 31 mars 2001



Le conseil d'administration et le ministre du Commerce international, l'honorable Pierre S. Pettigrew

Président : M. Douglas Patriquin
Président, Corporation commerciale canadienne
Ottawa (Ontario)

M. John M. Banigan
Sous-ministre adjoint, Secteur de l'industrie
Industrie Canada
Ottawa (Ontario)

M. André Trépanier, FCA
Conseiller financier
RBC Dominion Valeurs mobilières Inc.
Montréal (Québec)

M. Andrew Saxton
Vice-président
Allied Hotel Properties Inc.
Vancouver (Colombie-Britannique)

Mme Wendy Morris
Présidente
Morris Industries
Saskatoon (Saskatchewan)

M. Dave W. Stapley
Président
DRS Technologies
Carleton Place (Ontario)

M. John Gero
Sous-ministre adjoint, Affaires internationales,
et délégué commercial en chef
Ministère des affaires étrangères
et du Commerce international
Ottawa (Ontario)

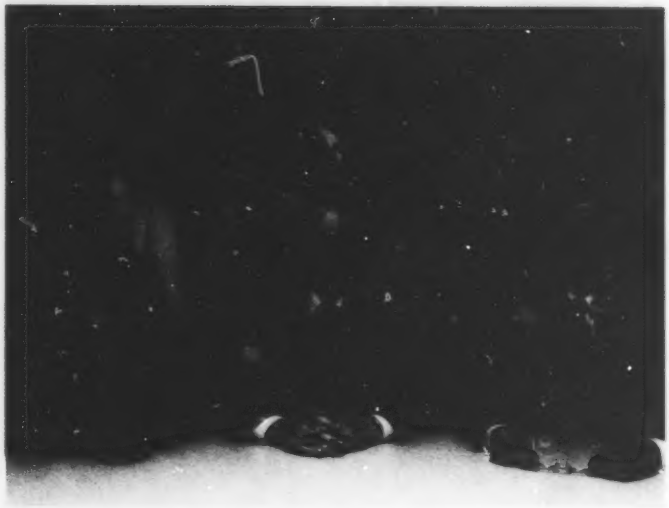
DIRECTION

M. Douglas Patriquin
Président

M^me^ Tamara Parschin-Rybkin, c.r.
Coordonnatrice, Services juridiques,
et secrétaire du conseil

M. Hugh O'Donnell
Vice-président exécutif, Activités
et expansion commerciales

M. Emechete Onuoha
Vice-président, Planification stratégique

M. Paul Thoppil
Agent des finances en chef

M^me^ Sharon Fleming
Directrice, Ressources humaines et Administration